LIMA, LUNES 14 DE ABRIL DEL 2025 | www.elcomercio.pe | AÑO 185 - Nº 92.583 - PRECIO EN LIMA S/4,00

El Comercio

DIRECTOR PERIODÍSTICO: JUAN AURELIO ARÉVALO MIRÓ QUESADA

ECONOMÍA

-PÁGINA 14-

Telefónica vende su negocio en el Perú por S/3,7 millones a fondo de inversión argentino



POLÍTICA

-PÁGINA 16-

Mañana se dicta la sentencia del juicio a Humala por caso de aportes de campaña

MUNDO

-PÁGINA 17-

Daniel Noboa es reelegido presidente en Ecuador

GETTY IMAGES

1936-2025

Vargas Llosa, peruano universal y eterno

Patrimonio del mundo. El Premio Nobel de Literatura falleció ayer en Lima, a los 89 años, acompañado de su familia. Sus hijos confirmaron que será despedido en privado y sin ceremonias públicas.

Legado. Autor de numerosas obras maestras, escribió su última novela "Le dedico mi silencio" en el 2023. A finales de ese año, dejó de publicar su columna "Piedra de toque", que apareció por varios años en este Diario.

-PÁGINAS 2-13-

Mario Vargas Llosa alcanzó la máxima trascendencia con el Nobel de Literatura en el 2010. Durante los últimos meses, el escritor recorrió con sus seres queridos algunos espacios en Lima que inspiraron sus novelas.

7 755767 141437

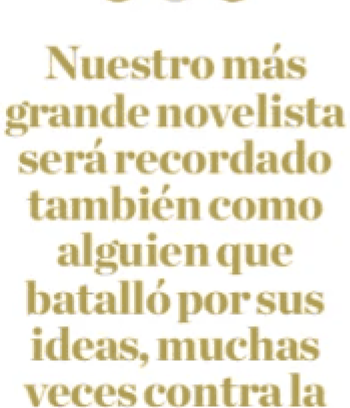
PRECIOS EN PROVINCIAS: ENVÍO TERRESTRE S/. 4,00 Y AÉREO S/. 5,00. EDICIÓN: 32 PÁGS, 2 CUERPOS. SEDE PRINCIPAL: JR. SANTA ROSA 300 (ANTES JR. MIRÓ QUESADA), LIMA 1. REDACCIÓN: 311-6310. PUBLICIDAD: JR. JORGE SALAZAR ARÁOZ 171 URB. SANTA CATALINA, LA VICTORIA 311-6500. FONOAVISOS: 708-9999. SUSCRIPCIONES: 311-5100. DEPÓSITO LEGAL: Nº 95-0052

LEE MÁS
Conoce la posición editorial de El Comercio sobre los grandes temas de la semana



Vargas Llosa: entre la pluma y la espada

Mario Vargas Llosa quiso desde muy joven llegar a ser un gran escritor y vaya que lo consiguió. Sus novelas, sus relatos, sus piezas teatrales, sus ensayos y sus artículos periodísticos conforman un cuerpo de trabajo apreciado universalmente, cuyo reconocimiento selló la obtención del Premio Nobel de Literatura en el 2010. De todas esas formas de expresarse a través de la escritura, sin embargo, no cabe duda de que, en su caso, la más importante fue la novela. Desde "La ciudad y los perros" (1963) hasta "Le dedico mi silencio" (2023), Vargas Llosa construyó una obra sólida, personal y fundamental para la comprensión de nuestro país y nuestro continente. Y existe un consenso bastante difundido –respaldado, en alguna medida por ocasionales observaciones suyas– de que "Conversación en La Catedral" (1969) y "La guerra del fin del mundo" (1981) fueron las dos más logradas, textos imprescindibles en cualquier antología de la literatura castellana y mundial.



Nuestro más grande novelista será recordado también como alguien que batalló por sus ideas, muchas veces contra la corriente.

Como todo buen escritor, por otra parte, el autor de "La casa verde" fue también un gran lector y gracias a sus ensayos sobre otros novelistas –"Historia de un deicidio" (1971), sobre Gabriel García Márquez; "La orgía perpetua" (1975), sobre Gustave Flaubert y "Madame Bovary"; "La tentación de lo imposible" (2004), sobre Víctor Hugo y "Los Miserables", entre otros– aprendimos nosotros también a leerlos y valorarlos. En sus ensayos, no obstante, abordó asimismo materias que se alejaban de la ficción para lidiar de lleno con los asuntos de la vida real. Concretamente, con la política y las ideas que la animan. Es cierto que en sus inicios fue socialista y tuvo simpatía por el régimen castrista de Cuba. Pero, llevado por su visceral compromiso con la libertad, ya a finales de la década del 60 empezó a tomar distancias de esa dictadura y del estalinismo en general. Como se sabe, el llamado Caso Padilla (que tuvo como episodio central el encarcelamiento del poeta isleño Heriberto Padilla por razones políticas) y la Primavera de Praga pesaron especialmente en esa decisión. No tardó mucho tiempo, entonces, en empezar a acercarse a las ideas del liberalismo clásico y pronto los más notables exponentes de esa tradición de pensamiento, de Adam Smith a Friedrich Hayek, fueron discutidos y exaltados en sus ensayos. Aunque, en su caso, Karl Popper e Isaiah Berlin fueron quizás las influencias más importantes.

De cualquier forma, este viraje ideológico no fue del gusto del establishment intelectual de la época y le ganó su ojeriza por varias décadas. Semejante circunstancia, sin embargo, lejos de amilanarlo, acicateó la voluntad de Vargas Llosa por librar una batalla principista y doctrinaria desde sus libros, que tuvo también un correlato político cuando postuló a la presidencia por el Fredemo, en 1990. En esas elecciones, fue derrotado en segunda vuelta por Alberto Fujimori, pero la ironía reparadora radicó en el hecho de que fueron sus ideas y su programa el que terminó imponiéndose –en lo económico, por lo menos– y así los 90 fueron la década de la recuperación de la libertad y el bienestar en ese terreno. No así en lo que concierne al respeto a la democracia y el Estado de derecho, pero el novelista dio también un valeroso combate contra el golpe del 5 de abril de 1992 y contribuyó de modo relevante a la recuperación de esos valores. A partir de ese momento, además, se convirtió en un elemento gravitante en la decisión que los peruanos debíamos tomar en cada proceso electoral. Su apoyo, como se recuerda, fue determinante para los resultados de los comicios del 2001, 2006, 2011 y el 2016.

Sea como fuere, lo que queremos poner de relieve en estas líneas de homenaje a nuestro gran escritor es que fue un intelectual que dominó parejamente la pluma y la espada. Esto es, que, al tiempo de trabajar como un artesano la palabra, se ocupó también de utilizarla como un arma en el combate de las ideas… Y eso es mucho decir en un trance histórico en el que los líderes y las ideas escasean o, más bien, brillan por su absoluta ausencia.

Vargas Llosa ha sido seguramente el peruano más universal y lo vamos a extrañar. Por muchos años, **El Comercio** publicó sus columnas "Piedra de toque", y fue un honor haber tenido sus reflexiones en nuestras páginas. Sus obras, sus ideas y su ejemplo principista seguirán inspirándonos por mucho tiempo más.



ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA

El Comercio
INDEPENDENCIA Y VERACIDAD

Director Periodístico: JUAN AURELIO ARÉVALO MIRÓ QUESADA **Directores fundadores:** Manuel Amunátegui [1839-1875] y Alejandro Villota [1839-1861] **Directores:** Luis Carranza [1875-1898] , José Antonio Miró Quesada [1875-1905] , Antonio Miró Quesada de la Guerra [1905-1935] , Aurelio Miró Quesada de la Guerra [1935-1950], Luis Miró Quesada de la Guerra [1935-1974], Óscar Miró Quesada de la Guerra [1980-1981], Aurelio Miró Quesada Sosa [1980-1998], Alejandro Miró Quesada Garland [1980-2011], Alejandro Miró Quesada Cisneros [1999-2008] , Francisco Miró Quesada Rada [2008-2013], Fritz Du Bois Freund [2013-2014], Fernando Berckemeyer Olaechea [2014-2018], Francisco Miró Quesada Cantuarias [2008-2019], Juan José Garrido Koechlin [2018-2020]

AP PHOTO/HANK ACKERMAN

La eternidad del Nobel

El Nobel de Literatura del 2010 fue nuestro peruano más universal y autor de innumerables obras que perdurarán. Aquí un homenaje a ese niño que tuvo un sueño y lo consiguió.

El niño llegó un día al colegio La Salle, en Cochabamba. Buscó su salón, abrió el cartapacio y escuchó con atención al hermano Justiniano, su maestro entre 1941 y 1944. Ese día, sin saberlo, Mario Vargas Llosa –70 años antes del Nobel– estaba a punto de aprender a leer. Leer, para él, fue como respirar.

En ese salón, le presentaron a Julio Verne. Y con él, el pasaporte a otros mundos. Mundos que luego transformaría con su talento, su disciplina y su capacidad única para narrar. Porque Vargas Llosa no solo escribió novelas: construyó una manera de mirar la realidad y ponerla sobre el papel para que otros la entendieran mejor.

Aquel niño se hizo adolescente en el Leoncio Prado. Eligió la literatura como varita mágica y halló una vocación que convirtió en legado: 20 novelas fundamentales, decenas de ensayos y un discurso que cruzó fronteras. Cuando recibió el Nobel, dijo: "Nadie me podrá quitar el Perú". Hablaba por ese niño que descubrió a Verne. Y por todos los que soñamos escribir como él.



Fotografía de 1978, tomada en la casa limeña de Vargas Llosa. Por esa época, el autor de "La ciudad y los perros" presidía el PEN Club Internacional, asociación de escritores de diferentes partes del mundo.


Código QR
Vea nuestro especial interactivo sobre Mario Vargas Llosa en:



LINO CHIPANA

Mario Vargas Llosa junto a su hija Morgana caminando por Estocolmo, en el 2010, ciudad sueca a la que llegó para la ceremonia oficial del Premio Nobel de Literatura.

PERFIL

El escritor que nunca tomó su vocación como un juego

Mario Vargas Llosa, figura central de la cultura peruana y del pensamiento universal, ha muerto a los 89 años. Al dolor por la pérdida de un gran hombre se suma el sentimiento de orfandad ante la desaparición de un símbolo nacional.



ENRIQUE PLANAS

La noche del 10 de diciembre del 2010, ya de regreso en el Gran Hotel, terminada la gala en la Sala de Conciertos de Estocolmo y el baile en el palacio municipal, Mario Vargas Llosa se desprende de su abrigo, sonríe al ver a su nieta jugar con su medalla dorada y se despide para descansar. Después de tantos discursos y declaraciones a la prensa convocada por el Premio Nobel, entre su familia y amigos que lo acompañan comenta con una sencillez de quien se ha divertido como un niño: "Salió bonito, ¿no?".

"Salió bonito", dijo. Con la misma naturalidad, podríamos decir que salió bonita su vida, tan bien vivida. Que salieron bonitas una veintena de novelas. Igual de bonitas las miles de columnas de opinión que servían de brújula a sus lectores frente a una realidad siempre incierta. "Salió bonito" era la frase típica de Vargas Llosa para enfrentarse a los tributos, reconocimientos o exposiciones biográficas y bibliográficas. "Yo he dado todas las facilidades, pero no sé de qué se trata. Voy a ver con qué me encuentro", me dijo cuando le formulé la pregunta tópica sobre los homenajes, en una entrevista previa a una de esas exposiciones sobre su vida a las que él asistía con cierto sentimiento de compromiso, confesando una sensación ambigua. Si fuera por él, habría seguido en su estudio, escribiendo. Eso era, para él, lo más bonito.

—Una vida fructífera—

Mario Vargas Llosa ha muerto. La noticia que ningún periodista había querido escribir la confirmó su hijo Álvaro en las redes sociales. Su mensaje es lacónico: "Nuestro padre ha fallecido hoy en Lima, rodeado de su familia y en paz". Acompaña su mensaje la carta escrita por los tres hijos, con Gonzalo y Morgana. Reconocen la tristeza que genera su partida, pero nos comparten también su consuelo: "El hecho de que gozó de una vida larga, múltiple y fructífera". Según las instrucciones del novelista, no habrá ceremonias públicas. Los oficios fúnebres serán solo para el círculo familiar y amigos cercanos. Sus restos serán incinerados.

Tocará a los periodistas escribir sobre su vida y sus múltiples face-

Continúa en la página 6


esan BUSINESS GRADUATE SCHOOL OF
EXECUTIVE EDUCATION
Somos el ADN que Transforma a los Ejecutivos
Nuestros programas son la base genética de los líderes que desafían límites
Programa Avanzado en Dirección de Empresas (PADE)
DURACIÓN: 11 MESES*
Programas de Alta Especialización
DURACIÓN: 9 MESES*
Diplomas Internacionales Ejecutivos y de Especialización
DURACIÓN: 6 MESES*
Programas de Especialización para Ejecutivos (PEE)
DURACIÓN: 2 MESES*
Cursos Intensivos de Especialización (CIE)
DURACIÓN: 12 HORAS*
Quick Learning
Talleres y Certificados
DURACIÓN: 6 HORAS*
Conoce más
(*) CONSULTA CON TU ASESORA COMERCIAL POR LA DURACIÓN DE LOS PROGRAMAS
esan.edu.pe/educacion-ejecutiva
N°1 en la preferencia del SECTOR EMPRESARIAL 2024
N°1 PERÚ
FT Executive Education 2024 Ranking
Executive Education Custom

ARCHIVO CARMEN BALCELLS



Los tiempos del Boom. De izq. a der.: Gabriel García Márquez, Jorge Edwards, Vargas Llosa, Carmen Balcells, José Donoso y Ricardo Muñoz Suay, en una histórica fotografía captada en 1974.

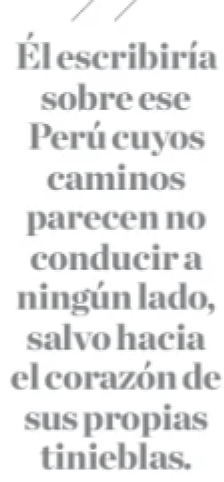
Viene de la página 4

tas, sus novelas, su influencia política, la huella del cine en su obra, su pasión por el teatro, su labor como periodista, cronista y académico. En estas líneas, empezaremos por recordar al hombre que, sin fingir modestia, consideraba bonita la ceremonia del Nobel. Su amiga, la brasileña Nélida Piñón, me dijo una vez sobre su colega: "Nunca descubrí en él trazos de cinismo". Ahora reviso sus palabras y advierto su razón. Vargas Llosa estaba siempre lejos de esa actitud escéptica tan de moda en el medio intelectual. Para los creadores latinoamericanos de su generación, fue una batalla constante el poder asumir su vocación de artistas. Por eso, el autor de "La casa verde" nunca tomó su vocación como un juego. "Nunca creí que yo podría ser solo un escritor. Siempre pensé que iba a luchar toda la vida para defender un pequeño espacio donde pudiera hacer lo que realmente me importaba. Estoy profundamente agradecido a los dioses o a los diablos de poder dedicar mi vida a lo que me gusta", me dijo alguna vez. Qué bonitas palabras.

Otro de sus buenos amigos, el escritor Alonso Cueto, señalaba que una de las definiciones de la obra de Vargas Llosa es que se trata de una meditación sobre el poder, la historia de quiénes lo ejercen y de quienes se someten a él. "Si tú quieres ser coherente contigo mismo, si te atreves a hablar de temas sociales, políticos o morales, tienes que mantener una coherencia y ser explícito para tener alguna credibilidad", nos dijo en otro intercambio de palabras el desaparecido escritor arequipeño. "Siempre hay un riesgo en ello. Y uno de ellos es el de perder amigos".



Vargas Llosa nos enseñó lo importante que es no prejuzgar sin cotejar la realidad. Que una realidad viva nunca se puede expresar con base en dogmas ideológicos.



Él escribiría sobre ese Perú cuyos caminos parecen no conducir a ningún lado, salvo hacia el corazón de sus propias tinieblas.

Perder amigos no es bonito, pero es lo que sucede cuando se mantienen férreas posiciones en tiempos en que todo parece ambiguo y negociable. Abjurar del socialismo y criticar a Fidel Castro en momentos en que ser de izquierda daba los mejores réditos al intelectual barato; definir al PRI en México como "la dictadura perfecta" frente a un ofendido Octavio Paz; ganarse enemigos en Israel al defender los derechos de Palestina, o sufrir la condena de los sectores más conservadores por su reivindicación del derecho al aborto. Pero había principios que para el escritor era importante mantener.

Por muchos años, una actitud dogmática definió a Vargas Llosa como un escritor de derechas; luego, su defensa a la democracia que corrompió el gobierno de Fujimori y Montesinos le granjeó enemigos al otro extremo del espectro político. Mario Vargas Llosa nos enseñó a muchos lo importante que es no prejuzgar sin analizar y cotejar la realidad. Que una realidad viva, humana, nunca se puede expresar cabalmente con base en dogmas ideológicos. Que resulta clave advertir los matices y variantes. Esa fue una de las razones por las que escribía los artículos de su columna "Piedra de toque": explicar su posición, definirla en función de hechos concretos, anteponiendo siempre sólidos principios. Ello hacía que el escritor siempre escapara a tantos esquemas prefabricados urdidos sobre él.

—Ficción y realidad—

Una vez le pregunté si nunca le había tentado la tan humana autocensura, temer quedar mal con alguien por defender algún principio. Recuerdo tal cual su respuesta al ser su énfasis tan claro: "Si actúas así, eres básicamente un oportunista", disparó. Revisamos el archivo y consignamos el resto de sus palabras: "Si tú crees en las ideas, si tú crees que un intelectual debe opinar y participar en el debate cívico porque tiene un público que puede escucharlo, tienes que tratar de ser honesto y no actuar en función de tus conveniencias. Es justo pensar en ellas, pero no sacrificando cosas en las que crees. A mí siempre me ha parecido eso repugnante. Para eso, mejor no opinar".

Estos son los momentos en que la inmensa pena que sentimos por la muerte de Mario Vargas Llosa se funde con la obligación de tener que informar sobre ella. Sobre la muerte y la pena. Una pena que gran parte del país empieza a sentir muy cercana. Pero son sus hijos los que, con madurez, nos animan a recordarlo celebrando una vida pródiga e inspiradora. Nos queda a sus lectores ofrecerle el mejor elogio que se puede hacer a un escritor que ya no está: volver a sus libros. Ficciones que siempre nos parecen escritas ayer porque, en el fondo, siempre vuelven al inicio: la denuncia del poder en un país jodido.

Hace pocas semanas le pregunté al colombiano Carlos Granés, atento compilador de su obra periodística, qué escribiría MVLl de la coyuntura reciente. "Sería aún más pesimista", respondió. En efecto, Vargas Llosa escribiría sobre ese Perú cuyos caminos parecen no conducir a ningún lado salvo hacia el corazón de sus propias tinieblas. Ese país al que no queríamos mirar mientras Vargas Llosa nos animaba siempre a abrir los ojos. Un país tan mal escrito que ha perdido a tan genial escritor.

ARCHIVO HISTÓRICO EL COMERCIO



En plena campaña presidencial de 1990. Vargas Llosa fue también un hombre de posturas políticas firmes y controversiales, pero siempre fieles a sus convicciones.

PUBLIRREPORTAJE

¡LA CONSTRUCCIÓN DE LA LÍNEA 2 Y EL RAMAL DE LA LÍNEA 4 AVANZA EN EL CALLAO!

Evita la zona de trabajos usando el Plan de Desvío.

A partir del 4 de mayo implementaremos el Plan de Desvío Vehicular aprobado por la Municipalidad Provincial del Callao, para iniciar la construcción del Pozo de Ventilación PV4-5, del Ramal de la Línea 4.

Las obras se ejecutarán en la Av. Faucett, entre la calle 4 y la Av. Chávez Aguilar, sin afectar la circulación del transporte público y privado, ya que se habilitarán vías auxiliares para mantener la continuidad del tránsito.

¡Seguimos avanzando en la construcción del primer metro subterráneo del Perú!

Hacia Callao
Hacia Lima
E4-5 EL OLIVAR
Av. El Olivar
Av. Elmer Faucett
Calle 4
IEQSA
Av. Chávez Aguilar
Av. Quilca
COMISARÍA DEL AEROPUERTO
TALMA PERÚ
LIMA CARGO CITY
Pozo de ventilación PV4-5
PARQUE AEROPUERTO
Av. Carrión
E4-6 QUILCA
BASE AERONAVAL DEL CALLAO

LEYENDA
Desvío de transporte público, privado y carga local
Área de intervención de obra

POZO DE VENTILACIÓN PV4-5 DEL RAMAL L4
Autorización N 002-2025-MPC-ODSSTTMU-GG-GITMV









Figuras de varios países se despiden de nuestro escritor más laureado

El Gobierno Peruano lamentó el fallecimiento del Nobel, destacando su "genio intelectual". Asimismo, varios expresidentes y líderes políticos de la región resaltaron su "legado incomparable".

Luego de que sus hijos, Álvaro y Morgana, confirmaran la muerte de Mario Vargas Llosa a través de las redes sociales, diversas instituciones del Gobierno Peruano se pronunciaron al respecto y manifestaron su pesar.

La Presidencia del Perú, en nombre de la mandataria Dina Boluarte, lamento profundamente el fallecimiento y catalogó a esta laureada figura como un escritor universal e insigne. "Su genio intelectual y su vastísima obra permanecerán como legado imperecedero para las futuras generaciones. Expresamos nuestras más sentidas condolencias a su familia, amigos, lectores y al mundo de las letras. Descansa en paz, ilustre peruano de todos los tiempos", se lee en la cuenta de X de este despacho.

En tanto, el Ministerio de Cultura (Mincul) resaltó que las obras de Vargas Llosa han trascendido la literatura peruana, latinoamericana y universal. En tanto, el Congreso de la República también expresó sus sentidas condolencias a los familiares, amigos y lectores del Nobel peruano.

"Con profundo pesar y tristeza de peruano y asiduo lector, expreso mis condolencias a la familia y amigos de Mario Vargas Llosa, ilustre peruano, escritor universal y Premio Nobel de Literatura. Que descanse en paz. Vivirá en sus libros", dijo por X el presidente del Parlamento, Eduardo Salhuana.

Asimismo, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en la cual estudió el escritor, también publicó un sentido mensaje. "Nuestra comunidad universitaria lamenta esta irreparable pérdida de su sanmarquino más emblemático, cuya memoria vivirá imperecedera en su vasta producción literaria", expresó la casa de estudios.



EL MUNDO

Política. El PP se lanza a por el medio millón de votos 'anti-Trump' de Vox

Cultura. Muere Mario Vargas Llosa, premio Nobel de Literatura en 2010

Elecciones en Ecuador. El presidente Noboa, directo a la reelección con...



EL PAÍS

Muere Mario Vargas Llosa, gigante de las letras universales

El premio Nobel y el 'boom': la extinción de los bárbaros

El escritor, en nueve lecturas

De Castro a Thatcher, el viaje del Vargas Llosa político

Fotogalería | las celebridades que rodearon al autor



BBC NEWS MUNDO

Descarga la app para conocer las mejores historias de América Latina y el mundo.

Muere Mario Vargas Llosa, el último monstruo sagrado de la literatura



LA NACION

Elecciones en Ecuador · River vs. Talleres

A los 89 años. Murió el escritor Mario Vargas Llosa, el gran Nobel latinoamericano

Elecciones en Santa Fe.

Murió Mario Vargas Llosa. Un Príncipe de los ingenios contemporáneos

Elecciones en Ecuador. · En vivo. El mapa completo · Un nuevo esquema

Medios internacionales como "El País" y "El Mundo" de España, "La Nación" de Argentina y la BBC de Londres informaron sobre el deceso del escritor peruano.

Las reacciones y despedidas también se hicieron llegar desde fuera del Perú. La lideresa opositora venezolana María Corina Machado se solidarizó con la familia del novelista, y destacó el "legado incomparable" del escritor "en la defensa de la libertad en América Latina y en el mundo". "Toda la familia y amigos de don Mario, reciban el profundo cariño del pueblo de Venezuela, que tanto lo admiró y quiso", manifestó por la red social X.

El expresidente de Uruguay Luis Lacalle resaltó que Vargas Llosa "dejó su impronta en muchos aspectos de la vida, siendo siempre fiel a sí mismo".

> "Vargas Llosa dejó su impronta en muchos aspectos de la vida, siendo siempre fiel a sí mismo. En lo personal disfruté de su generosidad en todo momento".
>
> **Luis Lacalle**
> *Expresidente de Uruguay*

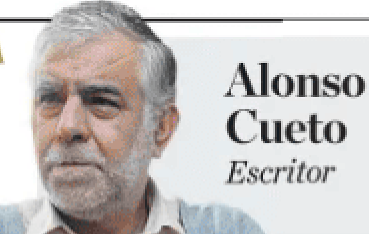
A estos mensajes se unieron además los expresidentes colombianos Álvaro Uribe, Iván Duque y Juan Manuel Santos. "Lamentamos profundamente la muerte de Mario Vargas Llosa, maestro de la literatura y un buen amigo. Su obra y legado perdurarán por generaciones. Nuestras más sentidas condolencias a su familia", manifestó este último. "Un Maestro de Maestros. Nos deja obra, admiración y ejemplo. Nos deja derrotero para el futuro", escribió Uribe.

La Fundación Gabo, creada por Gabriel García Márquez, definió al Nobel como un "maestro de la narrativa en español y figura clave de la literatura latinoamericana.

Medios internacionales también informaron sobre la muerte de Vargas Llosa. "El País" de España lo catalogó como un "gigante de las letras universales". En este medio, el escritor, en octubre del 2023 publicó su última novela, "Le dedico mi silencio". Dos meses más tarde finalizó su trabajo como columnista que ejercía desde 1990.

La Nación" de Argentina resaltó la relación del Nobel peruano con ese país, en el que entabló vínculo con Julio Cortázar y Jorge Luis Borges.





Alonso Cueto
Escritor

Una mirada íntima y emotiva a la trayectoria de nuestro Nobel de Literatura, desde la primera etapa de su vida hasta su relación con el Perú, y el lenguaje de sus personajes heroicos y rebeldes. El escritor construyó una imagen de nuestra sociedad diversa, plural y llena de conflictos.

Un abrazo al mundo

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA

Quizá el rasgo que mejor define la vida de Mario Vargas Llosa es que abrazó el mundo sin reservas ni condiciones. La primera etapa de su vida se vio inundada por el amor incondicional de la familia de su madre, una fuerza que iba a darle una dirección y una consistencia que siempre mantuvo. Cuando apareció su padre, no dejó de abrazar la realidad pero también se lanzó a la búsqueda de los paraísos de la ficción. En esa búsqueda sus lectores lo descubrimos. En sus libros, aparecían personajes y escenarios que iban a cambiar nuestra percepción de la realidad. Allí conocimos para siempre al Jaguar y a Jum y a Fushía y a Santiago Zavala. Allí pudimos ver también los sertones brasileños, los ríos de Santa María de Nieva, las plazas y calles de Lima y también los salones, baños y dormitorios donde aparecía la vida secreta de todos sus protagonistas.

Desde los años sesenta, con esos libros, algo fundamental cambió en la narrativa en español. El lenguaje atravesó los tiempos y los espacios. Los personajes pasaban de sus gestas más notables a sus vergüenzas más íntimas. La ciudad de Lima se ofrecía en el variado esplendor de su miseria. Los héroes anónimos, esos desposeídos –Jum, Ambrosio, el Consejero y tantos otros–, nos conmovieron como pocas personas de la vida real. Pero estas personas siguen con nosotros. La generosidad de su autor los ha dejado como un testimonio. Hoy me parece que ellos también están consternados por su ausencia. Lo miran con la gratitud de quienes le deben una vida eterna. Nosotros seguiremos leyendo en ellos –en sus contradicciones, en sus heroísmos, en su lenguaje, en sus peripecias vitales–, los rasgos de la vida que acaba de terminar y de renovarse.

> "Fue quien mejor mostró que la existencia consiste en la plenitud de la rebeldía sobre todo en los héroes anónimos".

Creo que si hubiera que definir su relación con el Perú diríamos fue nuestro mejor amigo. Siempre nos dijo lo que pensaba. Fue él quien construyó una imagen de una sociedad diversa, plural, llena de conflictos y de violencia pero también de héroes y rebeldes. Fue quien mejor mostró que la existencia consiste en la plenitud de la rebeldía sobre todo en los héroes anónimos.

En realidad no ha dejado de escribir. Cada vez que lo releamos pensaremos que una novela suya es distinta y que estará escribiendo una nueva historia. Esa siempre será su forma de rebelarse contra la muerte.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

GALERÍA

AFP



Las imágenes de una vida extraordinaria

Revisar un álbum de fotografías de Mario Vargas Llosa supone recorrer la historia y los protagonistas del Perú y del mundo, de la segunda mitad del siglo XX en adelante. Esta selección de imágenes da cuenta de su trayectoria, vida personal y grandes pasiones. Dentro y fuera de las páginas de sus libros.

1. En febrero del 2023, el Nobel peruano recibe otra magna distinción: ingresar a la Academia Francesa. La lectura de su discurso fue en París.

2. El 10 de diciembre del 2010, Vargas Llosa recibe en Estocolmo la medalla del Premio Nobel de Literatura de manos del rey Carlos XVI Gustavo de Suecia.

3. Vargas Llosa y su otra pasión, el teatro. El escritor y la actriz española Aitana Sánchez Gijón ensayan para el montaje de "Los cuentos de la peste", que ambos presentaron en el Teatro Español en Madrid, en enero del 2015.

4. Vargas Llosa en su infancia, junto a su madre Dora Llosa Ureta.

5. El candidato Vargas Llosa recorre los asentamientos de Lima en la segunda vuelta de las elecciones de 1990.

ARCHIVO HISTÓRICO EL COMERCIO



AFP



ARCHIVO FAMILIA VARGAS LLOSA





AFP

ARCHIVO FAMILIA VARGAS LLOSA



CONSUELO VARGAS / ARCHIVO EL COMERCIO



6. Retrato de 1967 del escritor Mario Vargas Llosa y su esposa Patricia Llosa, en Lima, por el lente del notable fotógrafo español Baldomero Pestana.

7. El 2 de febrero del 2011, el escritor se suma a las celebraciones de su club, Universitario de Deportes, que entonces presentó a su nuevo equipo en el contexto de la Copa Crema 2011.

8. Mario Vargas Llosa (izquierda, sobre un burro) en sus años en el colegio militar Leoncio Prado, a inicios de 1950. La carrera de burros era una tradición anual de la institución.

ARCHIVO MAX SILVA TUESTA



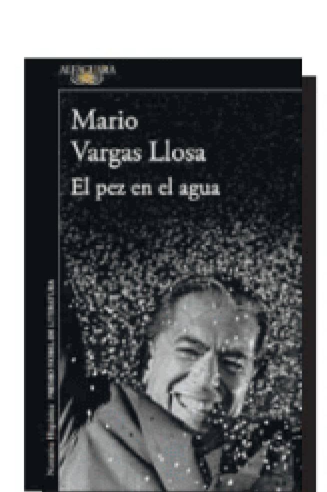
ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA



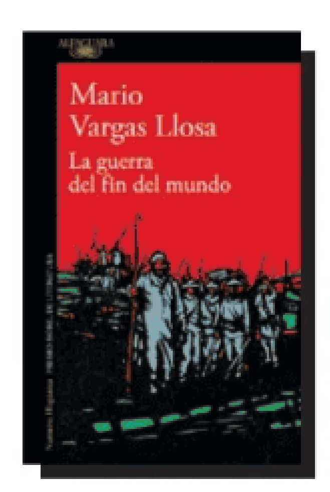
Los títulos esenciales en la obra de MVLl

Esta es una breve selección de una carrera literaria marcada por el esfuerzo y la tenacidad, por la intuición y la disciplina.

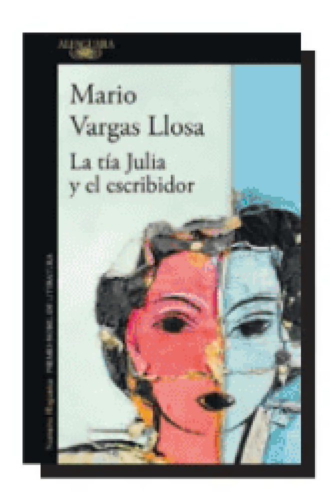




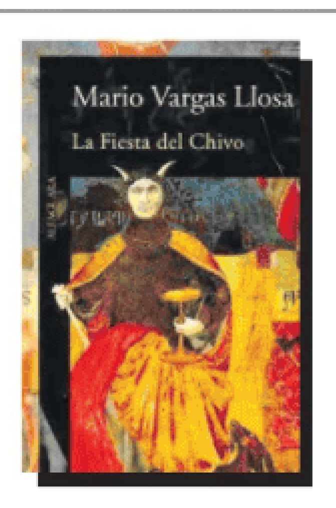
"El pez en el agua"
1993
Uno de los libros más ambiciosos y polémicos de Vargas Llosa. Un apasionado intento por narrar, en forma paralela, el origen y desarrollo de la vocación literaria y el compromiso político. Escrito después de la campaña por la presidencia del Perú, las memorias intentan explicar las razones del fracaso electoral.



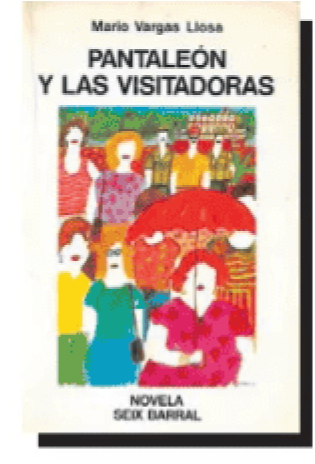
"La guerra del fin del mundo"
1981
Una de las novelas más ambiciosas de Mario Vargas Llosa y un desafío literario extremo solo comparable a las más grandes novelas históricas. El crítico Ángel Rama la comparó con "Guerra y paz", de Tolstói. Trata sobre la lucha a muerte librada por dos bandos de enemigos nacidos en el Brasil de fines del siglo XIX.



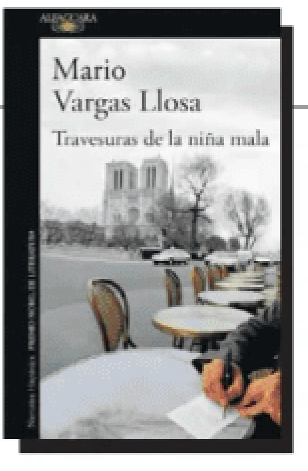
"La tía Julia y el escribidor"
1977
Maestro en recomponer el material autobiográfico, en esta espléndida novela el escritor juega con las posibilidades del lenguaje altisonante de las radionovelas, su irónico tono narrativo y su fervor melodramático, con una conmovedora remembranza melancólica personalizada en Pedro Camacho, el guionista de estas ficciones, compartiendo protagonismo con Varguitas y su amada tía Julia.



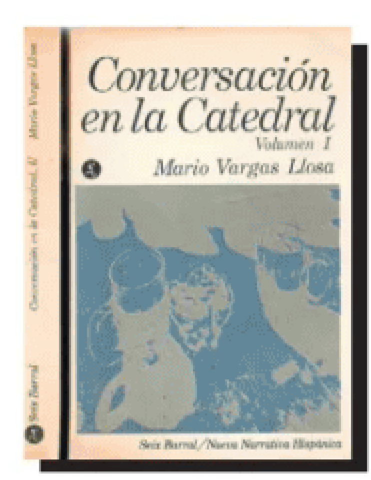
"La fiesta del Chivo"
2000
No es la mera biografía de un dictador como el dominicano Leonidas Trujillo, sino la historia del caudillismo dictatorial iberoamericano y universal, la esencia de todas las dictaduras. El exceso del poder como expresión del mal es uno de los grandes temas de su literatura.



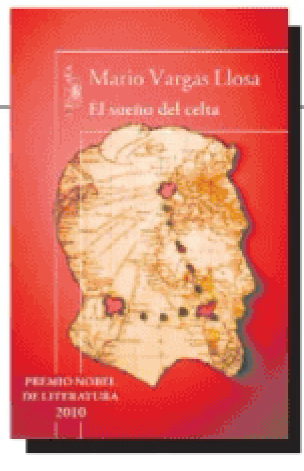
"Pantaleón y las visitadoras"
1973
Novela que, por su tono y arquitectura narrativa, se acerca a la comedia para cuestionar profundamente la institución militar, sus represiones sexuales y otras taras. El capitán Pantaleón Pantoja es el protagonista.



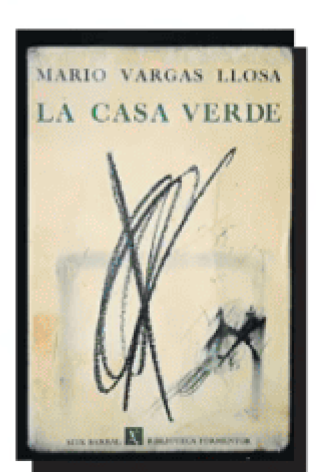
"Travesuras de la niña mala"
2006
El libro abarca 40 años de amores y continuas decepciones, gozados y sufridos por Ricardo Somocurcio en su obsesión por poseer a la niña mala, una inasible mujer que cambia de identidad como de sombrero.



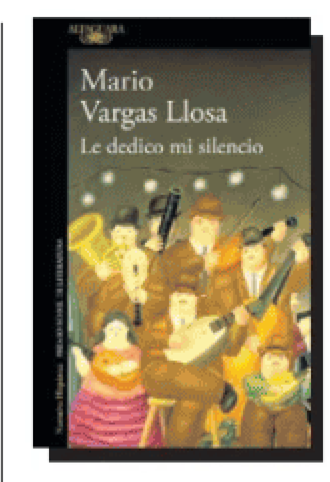
"Conversación en La Catedral"
1969
Notable, compleja y desencantada novela en la que MVLl acuña la frase que se convertirá en mantra de este país: "¿En qué momento se jodió el Perú?".



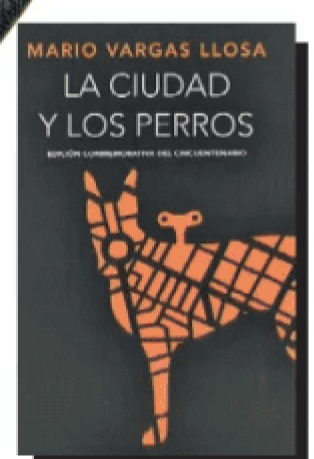
"El sueño del celta"
2010
Tiene como protagonista a Roger Casement, diplomático irlandés que denunció al mundo las masacres en el Congo y la Amazonía, un personaje por el que el Nobel peruano siempre tuvo interés.



"La Casa Verde"
1966
A Piura llega don Anselmo, un extraño forastero que en medio del desierto funda un prostíbulo. A partir de allí, los hábitos de la ciudad cambian por completo y diversas historias se entrecruzan.



"Le dedico mi silencio"
2023
Última novela publicada por Vargas Llosa. Explora la historia de un hombre que soñó con un país unido por la música y que enloqueció queriendo escribir un libro perfecto que lo contara. La obra mezcla ficción y ensayo para hablar de un tema que le obsesionó durante años: la utopía.



"La ciudad y los perros"
1963
La primera novela de Vargas Llosa nos mostró un país bullente, explosivo y violento. La violencia es la clave desde la que el autor interpreta las contradicciones que la sociedad ejerce sobre los jóvenes. La violencia es una forma de protesta de los jóvenes contra las frustraciones del medio en que les toca vivir. La escuela militar (el colegio Leoncio Prado) como territorio de la brutalidad, el desorden, la supremacía de los peores.

El último homenaje a una leyenda de la literatura

Los recientes Premios Luces fueron el último reconocimiento en vida de Mario Vargas Llosa.

NORA SUGOBONO

La gala de los Premios Luces –llevada a cabo el pasado martes 8 de abril– se cerró con broche de oro, aunque con una ausencia notable. La edición número 20 del galardón que otorga **El Comercio** a los mejores trabajos de la cultura y el entretenimiento merecía una distinción especial para aquellas figuras que han hecho historia. Leyendas que simbolizan siete rubros fundamentales en nuestra premiación (desde el cine hasta las artes visuales) y que fueron celebradas por sus colegas en una ceremonia memorable. Al mundo de las letras, sin embargo, le faltó su representante más ilustre.

Sabíamos, por supuesto, que Mario Vargas Llosa no podría asistir debido a su estado de salud. Su hijo Álvaro lo había adelantado desde hacía varias semanas, asegurándose de enviar un emotivo video expresando el sentir de su padre a propósito del galardón. Sus palabras se compartieron durante la ceremonia, a la cual asistieron sus nietas Isabella y Anaís Reich, hijas de Morgana Vargas Llosa. Era ella quien originalmente había confirmado su asistencia para recoger el trofeo; horas antes, sin embargo, Morgana se excusó debido a la necesidad de quedarse al cuidado de su padre aquella noche. Sin saberlo, el reconocimiento a la Leyenda de las Letras otorgado a Mario Vargas Llosa, hace menos de una semana, sería el último que recibiría en vida el Nobel peruano.

“A mi padre le habría gustado acompañarlos hoy durante la ceremonia del vigésimo aniversario de los Premios Luces de **El Comercio**, y recibir en persona el reconocimiento que lleva el nombre, enormemente honroso, de Luces Leyenda, en el rubro de literatura. Pero, como probablemente saben, a sus 89 años recién cumplidos su vida transcurre ahora alejada de los reflectores y en una intimidad familiar que ni siquiera una ocasión tan tentadora como esta es capaz de interrumpir”, sostuvo Álvaro Vargas Llosa en el video de agradecimiento. “Es un alto honor para él ser premiado por una institución como **El Comercio**, diario del que ha sido colaborador en largos períodos de su vida, y lector ayer y por supuesto todavía, cuya historia se funde con la del Perú republicano, la de su democracia y sobre todo su cultura”, continuó.

“[Mi padre] ha dedicado una larga vida a las letras con una disciplina, rigor y tenacidad que son propias de un militar o un deportista de élite. Además, ha sido un escritor comprometido, que se ha remangado la camisa para defender causas cívicas y morales cuando ellas exigían abandonar la comodidad del escritorio, a la manera de algunos de los escritores que más influyeron en él, y en su visión del rol del intelectual en la vida turbulenta de las naciones. Que ustedes reconozcan esta trayectoria literaria caudalosa, abarcadora, hija de una vocación que probablemente, como él ha dicho muchas veces, empezó a forjarse desde que aprendió a leer a los 5 años en las alturas cochabambinas, es algo que lo emociona y lo conmueve. En nombre suyo, comparto con ustedes una profunda gratitud”. Ese mismo sentimiento lo comparten hoy –más que nunca– millones de lectores en el Perú y el mundo entero.

JOEL ALONZO



Las nietas del Nobel Isabella y Anaís Reich Vargas Llosa (hijas de su hija Morgana) asistieron a recibir el galardón en nombre de su abuelo.





ANEXO 1
COMISION DE PROTECCION AL CONSUMIDOR N°2
NOTIFICACIÓN POR PUBLICACIÓN

La Secretaría Técnica de la Comisión de Protección al Consumidor N° 2 del INDECOPI ha emitido la siguiente notificación por edicto:

EXPEDIENTE
206-2024/CC2
ADMINISTRADOS
Denunciante: KATHERINE CNTHIA CARLIN SOLANO
Denunciado: ARMONHY INMOBILIARIA S.A.C
NOTIFICACIÓN POR EDICTO
RESOLUCIÓN N°2

La Secretaría Técnica de la Comisión de Protección al consumidor recomienda lo siguiente:

PRIMERO: Admitir a trámite la denuncia del 1 de febrero de 2024, subsanado con escrito del 11 de marzo de 2024, presentada por la señora Katherine Cynthia Carlin Solano contra Armonhy Inmobiliaria S.A.C. por presunta infracción a los artículos 18 y 19 de la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor, en tanto la Inmobiliaria: (i) No habría permitido que la denunciante consigne observaciones en el Acta de Entrega del inmueble; (ii) habría dañado el piso laminado al rayarlo cuando realizaron otra reparación; (iii) No habría cumplido con reparar los siguientes desperfectos, a pesar de que la denunciante se lo habría solicitado: a. La tina del baño principal tendría mal acabado, en tanto tiene un corte y le falta fragua al porcelanato puesto desde el piso; b. La tapajunta del cuarto principal se encontraría rayada y manchada; c. Puertas blancas mal pintadas en todo el departamento; d. Faltaría pulir el mármol en el baño secundario; e. las mayólicas cerca del lavatorio del baño secundario se enconrarían rayadas y manchadas; f. existirían múltiples quiñes en cajones y puertas de melamine en la cocina, cerca al horno y en las esquinas inferiores; g. las mayólicas en la cocina se encontrarían rayadas y rajadas h. existiría un desnivel en la parte superior de los reposteros de la cocina; i. fisuras en el techo de la lavandería y en el cuarto principal; j. limpieza del brazo del control remoto que da a la ventana del dormitorio secundario; k. el marco de luna pavonada de la cocina se encontraría chancado; l. las puertas del mueble en el baño de visita se encontrarían manchadas de pintura; m. el tomacorrientes en la terraza no se encontraría cubierto; n. las puertas de los closets seguirían atracándose en ambos dormitorios; o. la puerta del closet del cuarto secundario se encontraría pelada y sigue sin arreglo; p. la tina habría sido fraguada con sicaflex (amarillento), cuando debieron ponerle silicona; q. habría pintura amontonada en las esquinas; r. las paredes estarían choreadas de pintura; s. el piso en el balcón y la terraza se encuentra sucio y manchado; t. no sellaron ni cristalizaron el piso del balcón y la terraza, de acuerdo a las especificaciones técnicas; u. el piso en la sala, comedor, hall y dormitorio sonaría;

SEGUNDO: Tener por ofrecidos los medios probatorios presentados por la señora Katherine Cynthia Carlin Solano.

TERCERO: Correr traslado de la denuncia a Armonhy Inmobiliaria S.A.C., para que, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 26 del Decreto Legislativo N° 807, presente sus descargos en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles contados desde el día siguiente de la notificación.

CUARTO: Requerir a Armonhy Inmobiliaria S.A.C., para que en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles contados desde el día siguiente de la notificación cumpla con presentar lo siguiente: (i) Presentar documentos que acrediten su inscripción en los Registros Públicos o la declaración jurada que indique que cuenta con dicha inscripción; (ii) presentar las facultades de representación de su representante legal en el presente procedimiento o la declaración jurada que indique que cuenta con dichas facultades y las mismas se encuentran vigentes; (iii) señalar Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC); (iv) fijar domicilio procesal para el procedimiento, de conformidad con el literal 1 del artículo 442 del Código Procesal Civil; (v) en caso califique como microempresa o pequeña empresa, presentar los documentos que acrediten su volumen de ventas o ingresos brutos percibidos el año anterior relativo a todas sus actividades económicas y el número de trabajadores con el que cuenta7 . Ello, a fin de que la Comisión pueda meritar dicha documentación, conforme lo establece el artículo 110 del Código8 ; y, (vi) cumpla con presentar los documentos (contables, tributarios o declaración jurada) correspondiente al año que se habría cometido la presunta infracción denunciada por el consumidor, ello en caso de tratarse de un ejercicio fiscal concluido, o en su defecto, los documentos (contables, tributarios o declaración jurada) que correspondan al ejercicio fiscal inmediato anterior.

QUINTO: Requerir a la señora Katherine Cynthia Carlin Solano para que en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles contados desde el día siguiente de la notificación cumplan con atender el requerimiento efectuado en el numeral 5 de la presente Resolución.

SEXTO: Tener como domicilio procesal de la señora Katherine Cynthia Carlin Solano el siguiente correo electrónico: katherinecarlinsolano@gmail.com, para lo cual deberá activar dentro de su correo el sistema de respuesta automática de recepción de correos.

SETIMO: Requerir a Armonhy Inmobiliaria S.A.C. .para que en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles contados desde el día siguiente de la notificación de la presente resolución, indiquen si desean ser notificados a través de la modalidad de correo electrónico de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 20.4 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, para lo cual deberán: a) autorizar expresamente la notificación a un correo electrónico, pudiendo utilizar para ello el Anexo 1 que se adjunta al presente; y, b) activar dentro de su correo el sistema de respuesta automática de recepción de correos, bajo apercibimiento de continuar notificando los actuados del presente procedimiento a su domicilio fiscal y/o domicilio procesal físico consignado para dichos fines.

OCTAVO: Informar a las partes que el artículo 110 de la Ley 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor10 faculta a la Comisión a calificar las infracciones de la referida norma como leves, graves o muy graves e imponer sanciones que van desde una amonestación hasta una multa por un máximo de 450 Unidades Impositivas Tributarias sin perjuicio de las medidas correctivas, reparadoras y complementarias, que puedan ordenarse de acuerdo a lo estipulado en el artículo 114, 115 y 116 de la referida norma.

Asimismo, se considera circunstancias atenuantes para la graduación de la sanción, el allanamiento de la denuncia o el reconocimiento de las pretensiones en ella contenidas, de acuerdo con el artículo 112 del Código

(...)

DECIMO SEGUNDO: Poner en conocimiento de las partes que, antes de la emisión de la Resolución Final, tienen la posibilidad de formular su desistimiento o presentar el acuerdo arribado mediante la conciliación, mediación, transacción o cualquier otro acuerdo que, de forma indubitable, deje constancia que se ha solucionado la controversia materia de denuncia.

DECIMO TERCERO: Informar a los administrados que la presente Resolución fue firmada de forma digital, ello de conformidad con lo establecido en los artículos 1 y 3 del Reglamento de la Ley de Firmas y Certificados Digitales aprobado por Decreto Supremo N° 052-2008-PCM, conforme puede verificarse en el presente documento que se encuentra en formato PDF.

CHRISTIAN TARAZONA CERRÓN
Secretario Técnico
Comisión de Protección al Consumidor N° 2

La presente notificación se realiza de conformidad con lo dispuesto por el artículo 23.1.2 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado mediante Decreto Supremo N° 004-2019-JUS, así como los artículos 3.1 y 5.5 de la Directiva N° 001-2020-TRI-INDECOPI y el artículo 165 y siguientes de la Resolución Ministerial N° 10-93-JUS, Texto Único Ordenado del Código Procesal Civil.

Atentamente,

CHRISTIAN TARAZONA CERRÓN
Secretario Técnico
Comisión de Protección al Consumidor N°2

JOEL ALONZO / ARCHIVO



Este Diario se comunicó con representantes de Telefónica del Perú para obtener sus comentarios, pero indicaron que por el momento no darán declaraciones.

Telefónica vende su negocio en el Perú por S/3,7 millones



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

HISTÓRICA TRANSACCIÓN. El monto incluye el patrimonio y la deuda de la compañía, que ronda los US$1.000 millones. El comprador es el fondo argentino de inversión Integra Capital, el cual adquirió la minera Volcan hace un año.

Telefónica Hispanoamérica (Telefónica Hispam) anunció la venta del 100% de su participación en Telefónica del Perú (TdP) a Integra Capital Tec, filial del fondo de inversión argentino Integra Capital, por S/3,7 millones. Este es un monto reducidísimo en comparación con los US$2.002 millones que Telefónica pagó al Estado Peruano en 1993 para obtener la concesión de telefonía en el territorio nacional.

Y también en comparación con los US$20 millones que Integra pagó a la suiza Glencore a inicios del 2024 para comprar la minera Volcan. Y es que la compra de Telefónica del Perú representa el segundo 'deal' de importancia en nuestro país para el fondo argentino.

Carlos Huamán Tomecich, director ejecutivo de DN Consultores, manifiesta que el reducido valor de compra de TdP se explica porque Integra no solo está adquiriendo el patrimonio, sino también las deudas acumuladas en el tiempo por la empresa de telefonía. "Como bien se sabe, el valor de los pasivos de Telefónica está entre los US$800 millones y US$900 millones", apunta.

A eso cabe añadir la inyección de capital que Integra se ha comprometido a realizar durante año y medio en Telefónica, en atención a los compromisos adquiridos por esta ante Osiptel. Y, también, el hecho de que invertir en el Perú "es un nivel de riesgo para cualquier fondo de inversión", dice el especialista. "Todo eso hace que el precio de compra de Telefónica sea relativamente bajo", indica Huamán.

—Un patrón en el mercado—

Huamán anota que la venta de Telefónica forma parte de la dinámica del mercado de telecomunicaciones peruano, donde se observa "un descalce entre las operaciones de Internet (sean móviles o residenciales) y el nivel de inversiones que exigen los consumidores". "Entonces, cuando ocurre que el mercado requiere invertir más de lo que rinde el negocio –los precios de Internet en el Perú son los más bajos de la región– empieza a aparecer una mayor presencia de fondos de inversión", señala.

Es el caso de Integra Capital Tec, pero también de otros fondos que han realizado compras en años recientes. Por ejemplo, WIN Intenet fue adquirido hace menos de un año por un fondo de inversión, mientras que Mi-Fibra ha podido recoger en el último año una participación accionaria y de deuda también de fondos.

MÁS SOBRE EL ACUERDO

El acuerdo de compra de Telefónica del Perú contempla la continuidad del servicio para más de 13 millones de usuarios en todo el país, tanto en zonas urbanas como rurales.

LÍNEA DE TIEMPO

1994 La multinacional española ingresa al mercado peruano y pasa a controlar el 35% de Entel Perú y Compañía Peruana de Teléfonos (CPT).

1996 Se expande el servicio de TV paga a provincias y lanza la marca Cable Mágico con las primeras producciones propias.



1998 Telefónica del Perú adopta la denominación de Telefónica del Perú S.A.A., que conserva a la fecha.

2000 Presenta el servicio de Internet fijo con el nombre de Speedy, que fue cambiando conforme nuevas tecnologías se iban introduciendo.

2016 Inicia el despliegue de redes de fibra óptica, con cerca de 13 millones de clientes en el país.



2024 Al tercer trimestre registra ingresos por S/655 mlls. en el negocio de servicios fijos, una caída de 14,2% respecto del tercer trimestre del 2023.

EVENTOS G

Perspectivas:

Evalúa el presente y planifica el futuro

José Antonio Salardi
Ministro de Economía y Finanzas

Verónica Zambrano
Presidenta de Ositran

Diego Cavero
CEO de BCP

Julia Torreblanca
Presidenta de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía

Sergio Espinosa
Superintendente de Banca, Seguros y AFP

Jan Klauer Caillaux
Gerente Comercial de Negocios de Talma Perú

Fernando Fauche
Director Comercial de APM Terminals Callao

Mariano Alvarez de la Torre
Gerente General de AFP Habitat Perú

Hugo Perea
Economista Jefe de BBVA Research de Perú

29 de abril

08:00 a.m.

Swissôtel Lima

Adquiere tu **entrada aquí**

Organizado por:



Auspicios:














La sentencia de Humala será clave para el futuro del Caso Lava Jato



VÍCTOR REYES PARRA

DECISIÓN. Una década después del inicio de la investigación y luego de un juicio que duró más de tres años, el Poder Judicial emitirá mañana su veredicto por el caso de los presuntos aportes ilícitos a las campañas del expresidente en el 2006 y 2011.



Luego de una investigación que se inició hace una década y de un juicio que se extendió por más de tres años, el caso del expresidente Ollanta Humala y de su esposa Nadine Heredia llega mañana a su conclusión. El Tercer Juzgado Colegiado de la Corte Superior Nacional emitirá su veredicto, en primera instancia, sobre la acusación por lavado de activos contra la pareja por presuntos aportes ilícitos que habría recibido el Partido Nacionalista Peruano en las campañas del 2006 y 2011. Puede ser una sentencia de condena o de absolución.

La sentencia del tribunal, bajo la dirección de la jueza Nayko Coronado, no solo será trascendente porque decidirá si un nuevo expresidente peruano es declarado culpable por la justicia. También será la primera en pronunciarse sobre si presuntos aportes clandestinos a campañas fueron un delito.

El Caso Lava Jato en el Perú ya tiene sentencias por corrupción de exfuncionarios, como la del expresidente Alejandro Toledo por las coimas de la constructora brasileña Odebrecht por la carretera Interoceánica. No obstante, la de Humala será la primera que aborde otro tipo de acusaciones: las de lavado de activos por aportes a campañas.

—El proceso—

La acusación del fiscal Germán Juárez, del equipo especial Lava Jato, sostiene que la campaña nacionalista del 2006 recibió dinero ilícito del Gobierno Venezuela, y que la del 2011 –que acabó con Humala ganando la presidencia– recibió US$ 3 millones de Odebrecht por disposición del partido de Luiz Inácio Lula da Silva, el actual presidente de Brasil.

Por ello, se piden 20 años de prisión para Humala, y 26 años y medio para Heredia. Hay otros ocho acusados, para los que se requieren penas de 8 a 26 años y medio. Además, se solicitó la disolución del Partido Nacionalista. Por su parte, la procuraduría plantea una reparación civil de S/20 millones.

La investigación se remonta a enero del 2015, cuando Humala aún era presidente. En setiembre de ese año, Juárez asumió el caso, que se vio reforzado por la aparición de unas agendas en las que Heredia hizo anotaciones presuntamente ligadas a sus finanzas.

El caso tomó aún más fuerza con el estallido de Lava Jato y las declaraciones de exdirectivos de Odebrecht (Marcelo Odebrecht y Jorge Barata) sobre el presunto aporte de la empresa. En julio del 2017, el Poder Judicial dictó prisión preventiva para el expresidente y su esposa, medida que fue anulada por el Tribunal Constitucional en abril del 2018.

En mayo del 2019, Juárez presentó su acusación penal, que pasó por un largo control judicial. El juicio empezó en febrero del 2022. La última audiencia se realizó el pasado martes 8 de abril.

—Marcará precedente—

Las defensas de Humala y Heredia niegan que a sus campañas haya llegado ese dinero desde Venezuela o desde Brasil. Aun así, también rechazan que, en el supuesto negado de que hubiesen recibido esos montos, eso pueda considerarse como lavado de dinero.

Allí estará el aspecto clave de la sentencia: además de establecer si ese dinero fue recibido, se definirá si ello fue lavado de dinero. Para ello, no solo se debió demostrar en el juicio que hubo entregas, sino que se pudo presumir su origen ilícito y los posteriores actos para ocultar su procedencia. Para la fiscalía, todo se corroboró. Para las defensas, no se logró probar nada.

Así, los efectos de esta sentencia apuntan a repercutir en casos similares en que la fiscalía acusa a excandidatos o exdirigentes por presuntos aportes de campaña. Entre estos están los de Keiko Fujimori (Caso Cocteles) y la exalcaldesa Susana Villarán (No a la revocatoria). También se investigan aportes a partidos como el PPC, el Apra, Perú Posible o Peruanos por el Kambio.

"Esta sentencia definitivamente marcará el derrotero de los demás casos, porque ya va a haber una línea interpretativa, judicial, de lo que se considera lavado de activos. Ese es el punto medular", indicó a **El Comercio** el penalista Andy Carrión. "Diría que es la sentencia más importante para este equipo Lava Jato, que se conformó a partir del tema de los financiamientos".

El experto opinó que es "muy complejo" anticipar el sentido de la sentencia, pero que es más probable haya una condena por los presuntos aportes desde Brasil que por los de Venezuela. "Creo que sí han recibido ese financiamiento [de Odebrecht]. La discusión estará en si eso puede atribuirse a título de lavado de activos o financiamiento ilícito de campañas. Allí me animo a pensar que sí podría ameritar una sentencia condenatoria", comentó.

El exprocurador Antonio Maldonado dijo a este Diario que la fiscalía sí logró probar su caso y que los acusados "deberían ser severamente condenados".

Para el jurista, la importancia de esta sentencia alcanza tanto lo judicial como lo político: "El principio ético político democrático es que el fin no justifica los medios, que la competencia política en democracia exige a los actores jugar limpio. No se justifica, en nombre de un ideario o programa político, recibir fondos o dinero no regulado, y menos, una vez recibidos, incurrir en procedimientos de ocultamiento, transferencia y conversión".

EL DATO

La jueza Coronado elabora el proyecto de sentencia, que puede ser por mayoría o por unanimidad.

Si hay una condena, los jueces pueden disponer que esta se ejecute de inmediato o solo si llega a ser ratificada en segunda instancia.

Las claves del caso del Partido Nacionalista

El equipo especial Lava Jato acusa a 10 personas naturales y dos personas jurídicas por presuntos aportes ilícitos a dos campañas electorales.

Pena solicitada:	20 años para Humala, 26 años y 6 meses para Heredia
Delito por el que se los acusa:	Lavado de activos
Juzgado que emitirá la sentencia:	Tercer Juzgado Colegiado de la Corte Superior Nacional de Justicia Penal Especializada
Jueces del caso:	Nayko Coronado (ponente de la sentencia), Juana Caballero y Max Vengoa
Fiscal del caso:	Germán Juárez Atoche, desde setiembre del 2015
Defensa legal:	Wilfredo Pedraza, abogado de Humala, y Julio Espinoza, abogado de Heredia
Campañas involucradas:	2006 (presuntos aportes del chavismo) y 2011 (presuntos aportes de Odebrecht)
Inicio de la investigación:	Enero del 2015
Fecha de la acusación:	Mayo del 2019
Inicio del juicio:	Febrero del 2022
Otros acusados:	Ilán Heredia (se piden 20 años), Rocío Calderón (26 años y 6 meses), Antonia Alarcón (18 años), Santiago Gastañadui (10 años), Partido Nacionalista
Reparación civil requerida:	**S/20 millones**

1.149 días habrán pasado desde el inicio del juicio, el 21 de febrero del 2022, hasta mañana, fecha de la lectura del adelanto de sentencia.

Noboa derrota a González y es reelegido presidente en Ecuador



MILAGROS ASTO SÁNCHEZ

CONTIENDA. Con más de 10 puntos de diferencia, el joven político ganó las elecciones y gobernará hasta el 2029. Deberá dirigir un país agobiado por la delincuencia, el narcotráfico, la pobreza y el desempleo. Su rival, Luisa González, no reconoció los resultados de los comicios.



AFP

Acompañado por su esposa, Daniel Noboa, de 37 años, aseguró a sus seguidores que su victoria ha sido "histórica".

El presidente de Ecuador, Daniel Noboa, resultó reelegido este domingo sobre la izquierdista Luisa González, quien desconoció su derrota, en medio de un país agobiado por la violencia del narcotráfico.

Con el 94,06% de las actas escrutadas, el candidato y líder de Acción Democrática Nacional recibía el 55,83% de los votos válidos frente al 44,17% de la candidata de Revolución Ciudadana (RC).

"Vamos a pedir el reconteo y que se abran las urnas [...], es el más grotesco fraude electoral", aseveró González ante sus seguidores.

"El Ecuador ya escogió un camino diferente. Y ese camino va a hacer que nuestros hijos vivan mejor que nosotros. Va a hacer que las futuras generaciones tengan una vida más digna, más justa y más transparente", dijo por su parte el mandatario.

"Ecuador quiere ser diferente, el Ecuador no quiere regresar al pasado, el Ecuador quiere caminar hacia adelante", añadió Noboa, reelegido para el período 2025-2029.

El miedo y la tensión ensombrecieron los comicios en este país de 18 millones de habitantes, donde cada hora asesinan a una persona.

También prevalece la polarización, en medio de denuncias de ambos candidatos de sospechas de fraude a lo largo de las campañas.

—¿Fraude?—

Noboa denunció irregularidades en el escrutinio del primer turno, pese a que observadores internacionales lo descartaron.

"Debemos rechazar con firmeza la narrativa de fraude, las acusaciones sin prueba [...] minan la confianza en la democracia", dijo Diana Atamaint, presidenta del Consejo Nacional Electoral.

En vísperas de la segunda vuelta, el gobierno declaró 60 días de estado de excepción parcial y ordenó toque de queda nocturno en algunas regiones.

La guerra entre cárteles provocó el magnicidio de un presidenciable, la toma de cárceles por parte de bandas y el asalto armado a un canal de TV mientras sus periodistas transmitían en directo. Todo en una economía endeudada y asfixiada por el costo de la lucha contra el narco.

Los ecuatorianos votaron además agobiados por la pobreza (28%) y el desempleo y subempleo (23%).

—Joven presidente—

Muy activo en redes sociales, Noboa explota su imagen juvenil y la de político implacable al frente de espectaculares operaciones militares con chaleco antibalas.

Diez años mayor, González aspiraba a convertirse en primera presidenta electa del país, con el apoyo de su padrino político, el exmandatario Rafael Correa.

Muñecos con la silueta de Noboa inundaron el país en esta campaña. Sus seguidores hacían cola para obtener una de las imágenes del gobernante con la banda presidencial o de ropa deportiva.

Noboa nació en EE.UU., es heredero de un magnate bananero y tiene una línea económica neoliberal. Aunque muy popular, organismos de DD.HH. denuncian que detrás de su plan de seguridad hay abusos. El asesinato de cuatro menores en Guayaquil enlodó a 16 militares y sacudió al gobierno.

El presidente se atribuye haber disminuido la tasa de homicidios del récord de 47 por cada 100.000 personas en el 2023 a 38 por cada 100.000 en el 2024. Pese a esto, es la más alta de Latinoamérica, según Insight Crime.

84%

de casi 13,7 millones de electores ejerció el voto obligatorio, de acuerdo con la autoridad electoral.

MÁS DATOS

- Noboa es uno de los mayores aliados de EE.UU. en la región y no descarta instalar bases militares extranjeras.
- Completará en mayo el período de Guillermo Lasso.

ENTREVISTA

ANDREA SUÁREZ V.
Directora de Asuntos Públicos y Crisis de Llorente y Cuenca Quito



"Se eligió al candidato que inspiraba más confianza"

¿A qué se atribuye la victoria de Noboa?
Creo que finalmente la decisión ha pasado por escoger a un candidato que mostraba más certezas e inspiraba más confianza frente a las problemáticas mayúsculas que tiene la ciudadanía.

¿Qué se espera de la estrategia de Noboa contra la delincuencia en su nuevo período?
Noboa empieza su segundo período de gobierno hoy y la ciudadanía va a empezar a pedirle cuentas de ese voto de confianza que le ha dado desde hoy.

¿Qué impacto puede tener la postura de González de no reconocer los resultados?
Lo que ella está buscando es poner el fantasma del fraude. Como fuerza política están en su derecho de expresar su inconformidad, pero lo clave será la evidencia que puedan presentar.

ESTRATEGIA TRAS LOS ARANCELES DE TRUMP



GABRIEL DALY
Gerente general de Confiep

Es tiempo de profesionales

En "Lo que queda del día" (1993), adaptación cinematográfica de la novela de Kazuo Ishiguro, se retratan con precisión los esfuerzos de la élite europea por alcanzar un acuerdo frente a la amenaza nazi. En una escena clave, un senador estadounidense advierte con crudeza a un grupo aristócratas: "Los asuntos internacionales nunca deberían estar en manos de caballeros aficionados [...]. Europa se ha convertido en la arena de la 'realpolitik'. Lo que se necesita no son políticos caballerosos, sino auténticos políticos. Se necesitan profesionales o vamos directo al desastre".

Sin que hoy enfrentemos una crisis de la misma magnitud, la política internacional atraviesa un momento de redefinición. El giro proteccionista impulsado por la segunda administración de Donald Trump, con la imposición de aranceles recíprocos, ha marcado un antes y un después en el comercio global. En este nuevo contexto, el Perú debe de prepararse con inteligencia y anticipación.

El primer paso es prestar atención a quienes critican los tratados de libre comercio (TLC) o intentan sacar provecho político de la coyuntura. En las últimas semanas, por ejemplo, han resurgido voces desde la izquierda que cuestionan el valor de los TLC, apelando a discursos ideológicos alejados de la evidencia. Lo cierto es que estos 22 acuerdos comerciales han sido claves para la expansión exportadora del país y para nuestra inserción en los mercados más competitivos del mundo. Cuestionarlos por conveniencia política es una irresponsabilidad. El intercambio comercial entre el Perú y Estados Unidos, por citar un caso, se ha más que duplicado en poco más de una década, al pasar de US$9.000 millones en el 2009 a US$21.000 millones en el 2023.

Al mismo tiempo, deben evitarse las presiones de ciertos sectores empresariales que, ante cualquier cambio, reclaman subsidios, salvaguardias o tratos preferenciales sin tener claridad de los impactos. La política pública no puede estar al servicio de intereses particulares, sino del interés nacional. El proteccionismo selectivo ha demostrado ser ineficiente e insostenible.

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA



Por ello, lo que el Perú necesita es una estrategia profesional, bien pensada y mejor ejecutada, que permita reposicionar su política exterior, comercial e interna. No sería la primera vez. El país ha logrado avanzar con éxito en negociaciones complejas: el tratado de paz con Ecuador, el TLC con Estados Unidos y la victoria en La Haya por el diferendo marítimo con Chile son ejemplos claros de lo que se puede alcanzar con liderazgo técnico, continuidad y visión de Estado.

Esta nueva etapa requiere de una conducción firme. El gobierno debe designar, cuanto antes, a una persona con la capacidad, la experiencia y la dedicación exclusiva necesarias para implementar esta agenda estratégica. Debe tratarse de alguien sin compromisos partidarios ni ataduras burocráticas, con profundo conocimiento del funcionamiento político en Washington y acceso a los principales espacios de decisión.

En paralelo, Prom-Perú debe recuperar el protagonismo que ha perdido. Junto con las oficinas comerciales y de la mano del sector privado, su papel debe enfocarse en abrir mercados, posicionar nuestros productos y generar oportunidades concretas para las empresas peruanas.

Finalmente, están las tareas pendientes dentro de casa. Lo que el economista Hernando de Soto llamó hace casi dos décadas "el TLC hacia adentro" sigue esperando: una agresiva simplificación administrativa, reformas en aduanas, en el sistema de contrataciones públicas, en la legislación laboral, en la política sobre transgénicos, así como una revisión urgente del uso –y abuso– del esquema gobierno a gobierno. Son transformaciones que no dependen del contexto internacional, pero que se vuelven aún más necesarias ante los cambios globales.

El mundo ha cambiado. El Perú no puede afrontarlo con improvisación ni con retórica. Esta situación exige profesionalismo, seriedad y sentido de urgencia. Es hora de que lideren los profesionales que saben y que los amateurs den un paso al costado. Dado que el Perú no figura entre las prioridades de la política exterior estadounidense, nos corresponde hacer un esfuerzo mayor para defender, y promover nuestros intereses.

Es hora de que lideren los profesionales que saben, y que los amateurs den un paso al costado.

INSEGURIDAD CRECE POR NEGLIGENCIA ESTATAL



MARÍA CECILIA VILLEGAS
CEO de Capitalismo Consciente

¿Hasta cuándo?

¿Hasta cuándo vamos a seguir permitiendo que Dina Boluarte y sus ministros se burlen de nosotros? Entre agosto y noviembre del 2024 solo se encarcelaron a 47 personas acusadas de extorsión. Esto nos muestra que no existe una estrategia para enfrentar a la delincuencia. No hay coordinación entre la policía, el Ministerio Público y el Poder Judicial. El cuarto de guerra de Boluarte no es más que un escondite de la desidia, la mediocridad y la esquizofrenia de quienes nos gobiernan.

Uno de cada cuatro peruanos se ha visto afectado directamente por el crimen organizado en los últimos tres meses. Las extorsiones están avanzando a pasos agigantados porque no hay quien las detenga y afectan en mayor medida a quienes tienen negocios pequeños y a quienes se desarrollan en la informalidad. Sin una estrategia clara del gobierno, no solo nada los va a detener, sino que las extorsiones y los asesinatos aumentaran porque la extorsión, seamos claros, en un país sin ley ni orden, como el Perú, es un buen negocio.

En setiembre del 2024, los gremios y asociaciones de transportistas realizaron dos paros para exigirles a las autoridades acciones concretas para detener la delincuencia. En ese momento, el 10% de los transportistas estaba siendo extorsionados. La inacción del estado ha llevado a que hoy la extorsión afecte al 60% de las empresas de transporte. Desde setiembre hasta hoy hay han sido 30 los choferes de transporte público asesinados. Martín Valeriano, presidente de la Asociación Nacional de Integración de Transportistas y uno de los organizadores del paro, considera que uno de los principales problemas para enfrentar la ola de extorsiones es que los mandos medios de la policía están confabulados con los delincuentes.

Los peruanos queremos vivir en libertad y sin miedo. Queremos salir a trabajar y construir un futuro para nuestros hijos. Y el estado tiene la obligación de garantizar que podamos hacerlo. Hasta el 8 de abril, el Sistema Nacional de Defunciones ha registrado 597 homicidios. Es decir, en nuestro país cada cuatro horas una persona es asesinada. Son 6.412 denuncias por extorsión hasta el 31 de marzo. El gobierno debe desarrollar una estrategia para poder acorralar y detener a los extorsionadores y sus sicarios. Esto implica desarrollar un equipo de inteligencia y dotarlos de todos los recursos que se necesiten para identificar las redes de criminales que están operando en el Perú. Y tienen que trabajar articuladamente con el Ministerio Público y el Poder Judicial. No es posible que se detenga criminales en flagrancia, con antecedentes y los jueces los liberen. Es necesario, también, construir cárceles en zonas alejadas de las ciudades y donde los sicarios estén efectivamente aislados y no puedan seguir operando, como viene sucediendo hoy día. Los delincuentes tienen que sentir el acecho de la policía, deben tener la certeza de que serán capturados y condenados. Porque en la medida en que sigan operando con impunidad, el crimen organizado seguirá creciendo y llegará un momento en que habremos perdido el control del país.

Nadie debe vivir con miedo y menos en una democracia. Nadie debe ser asesinado por salir a trabajar. El gobierno tiene la obligación de garantizar la vida y la seguridad de todos y cada uno de los peruanos.

Señora Boluarte, la responsabilidad de la seguridad de todos y cada uno de los peruanos es suya. No se equivoque. Si no tiene la capacidad de asumirla, pues entonces no debe ser presidenta del Perú.

LA SEVERIDAD DE LAS MEDIDAS PARA COMBATIR LA INSEGURIDAD CIUDADANA



FERNANDO CÁCERES FREYRE
Director ejecutivo de Síntesis Instituto

Más mano dura

¿Se está haciendo suficiente en la lucha contra la extorsión y el sicariato?

Leo un comunicado de la PUCP sobre la inseguridad ciudadana que dice: "La sociedad peruana tiene el derecho de exigir soluciones [...] que se construyan desde el respeto irrestricto a la institucionalidad, el Estado de derecho y dentro de los cauces democráticos. No hay atajo autoritario que resuelva el problema".

Estoy de acuerdo con no caer en un régimen autoritario, pero ¿de qué institucionalidad o Estado de derecho exactamente hablamos?

Vemos seis muertos diarios, 15 trabajadores de transporte público asesinados por no pagar cupos este año, el 60% de empresas de transporte público extorsionadas, 500 instituciones educativas también extorsionadas, etc. ¿Cuánto falta para que extorsionen al colegio donde asisten sus hijos, sobrinos o nietos?

Además, "no solo amenazan a los dueños de negocios o a los propietarios de las empresas de transporte: ahora disparan sin reparo contra niños, adultos mayores, pasajeros o comensales que simplemente se encuentran cerca de sus objetivos extorsivos" (El Comercio).

Es interesante escuchar voces, como las del periodista Paolo Benza, que propone que los sicarios y extorsionadores tengan menos derechos que el resto de criminales, revisar las garantías procesales cuando estas bloquean la lucha contra el crimen, crear cárceles de seguridad masiva donde los presos no vean la luz del sol, etc.

¿Cuánta reducción del debido proceso, presunción de inocencia y derechos humanos estamos dispuestos a ceder? Los defensores de derechos humanos responderán que ni un ápice, pero creo que sin empezar a tratarlos con una vara distinta que los desincentive a delinquir nada cambiará.

En la campaña que viene el tema central será cómo lidiar con la inseguridad ciudadana. Olvídense de grandes discusiones sobre la economía de mercado, los consensos, la nacionalización de empresas, los valores familiares o el enfoque de género. Todo esto pasará a un segundo o tercer plano.

De hecho, las encuestas indican que el 39% votaría por un presidente con mano dura para poner orden (Ipsos, 2025), el 62% afirma que prefiere un Estado duro antes que uno respetuoso con los derechos humanos (Ipsos, 2025), y el 55% apoyaría a un líder que acabe con la delincuencia, aunque no respete los derechos de las personas (IEP, 2025). La adopción de políticas de mano dura es un clamor popular.

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA

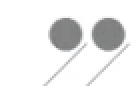


El popular Bukele lidera en El Salvador un gobierno autoritario que ha reducido sustancialmente la criminalidad (los homicidios pasaron de 106.8 por cada 100.000 habitantes en el 2015 a 1,9 por cada 100.000 habitantes en el 2024, según datos del Gobierno de El Salvador).

Pero los medios adoptados han incluido un régimen de excepción que permite suspender los derechos humanos, detenciones masivas a todos los que tengan antecedentes y/o sean sospechosos de pertenecer a una pandilla, aumento de penas y reducción de edad de imputación desde los 12 años, trato violento física y psicológicamente a los presos, etc. Hablamos de reducir radicalmente el debido proceso, cambiar la presunción de inocencia casi por la de culpabilidad, y afectar los derechos humanos de los criminales y potenciales criminales.

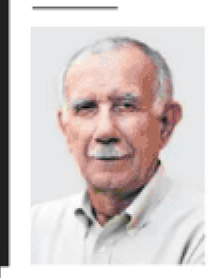
Es evidente la importancia de aumentar las penas, reforzar la inteligencia policial y dictar medidas como la norma que establece que los policías que usen sus armas de forma reglamentaria no pueden ser objeto de detención preliminar ni prisión preventiva. ¿Pero esto bastará para desincentivar los crímenes?

Está claro que pasar a un esquema como el de El Salvador podría hacer que haya detenciones y tratos injustos, incluso de un familiar nuestro. Pero discutir cuántos derechos debieran tener los sicarios y extorsionadores debiera ser central en la campaña electoral, porque quizá el camino a seguir está en un punto medio entre el marco institucional actual y el modelo de El Salvador.



"Quizá el camino a seguir está en un punto medio entre el marco institucional actual y el modelo de El Salvador".

MIRADA DE FONDO



SANTIAGO PEDRAGLIO
Sociólogo

Congreso: ¿un exceso más?

La Comisión de Constitución del Congreso de la República aprobó por mayoría modificar el artículo 89 de su reglamento. Si el pleno da luz verde a los cambios planteados, el Legislativo quedaría facultado para suspender de sus cargos a altos funcionarios ajenos al Parlamento desde que aprueba un antejuicio; es decir, desde el momento en que decide si autoriza o no a los tribunales ordinarios a intervenir ante indicios que considera suficientes. Esto equivale, en la práctica, a una suspensión indefinida y hasta a una sentencia anticipada, pasando por encima incluso del derecho a la presunción de inocencia.

Otra modificación central es que la suspensión, producto de ese antejuicio, exigiría solo 51 votos del pleno, y no la mayoría calificada de 87 votos.

El escenario que se crearía es particularmente grave porque la Constitución considera como altos funcionarios a los integrantes de la Junta Nacional de Justicia y del Tribunal Constitucional, así como a los jueces y fiscales supremos, entre otros magistrados. Dicho de otra manera, se trata de funcionarios que tienen entre sus más importantes funciones ser un contrapeso frente a la actuación del Congreso.

El constitucionalista Heber Joel Campos, entrevistado por El Comercio (9.4.25), precisa que la propuesta tiene dos problemas: "La Constitución no contempla la figura de la suspensión en el marco del antejuicio. Contempla esa figura, pero como una sanción en el marco del juicio político, que es un procedimiento distinto. Y luego, el Congreso, a través de esta medida, estaría regulando una materia –la permanencia temporal o no de un funcionario que viene siendo procesado– que no le compete".

No es la primera vez que el actual Congreso interfiere o busca interferir en el sistema de administración de justicia. La actual confrontación con el Ministerio Público es una más. Por eso, al margen de que los fiscales puedan o no cometer errores, lo fundamental es el respeto a los fueros de cada instancia.

Nuevamente, ya convocadas las próximas elecciones generales, tales posibles modificaciones se suman a otras que no hacen sino despertar susceptibilidades y preocupaciones en torno a su transparencia y a las garantías de que será un proceso respetuoso de los derechos básicos de los ciudadanos. No se trata, por cierto, de garantizar solo los procedimientos del día de las elecciones, sino de todo el proceso convocado. Los efectos de medidas de este tipo pueden recaer sobre la independencia de los magistrados y afectar múltiples ámbitos de su actuación.

ARCHIVO HISTÓRICO

Adiós al Nobel peruano

ARCHIVO HISTÓRICO DE EL COMERCIO



El escritor peruano más universal Mario Vargas Llosa falleció ayer a los 89 años. El novelista arequipeño escribió 20 novelas y recibió el Premio Nobel de Literatura en el 2010. En la imagen, se le observa en una recepción en 1967.

UN DÍA COMO HOY
HACE 100 AÑOS

Berlín



La economía de Alemania comienza a resurgir lentamente y una de sus notas características es el abundante tráfico que ahora se ve en Berlín. La Postdamer Platz, el corazón de Berlín, donde se reúnen las principales arterias del tráfico de la ciudad, ha llegado a tener aglomeraciones de vehículos comparables a las que se producen en la Plaza de la Ópera, en París. La abundancia de líneas de tranvías dificulta todavía más el tránsito vehicular. Este reflejo de actividad puede verse también en las industrias, en el renacer de las actividades comerciales e incluso hasta en la vida social. **H.L.M.**



Día1 ©

ENTREVISTA

Alex Zimmermann

Country Manager del Grupo Falabella Perú y CEO de Saga Falabella

"Estamos en el proceso de volver a lo que hicimos bien y aprender de lo que no hicimos tan bien". /5

'Factoring': las cifras de su primera década

Empresas. Mecanismo ha llegado a más de 52 mil empresas peruanas y, solo en el primer trimestre del 2025, movilizó S/11.890 millones. A largo plazo, su escalabilidad depende de ampliar el universo de facturas en el país. /6,7

DESTAQUE **Estudio NIQ.** Consumo en hogares mejora e impulso del canal 'discounter' remueve el mercado. /8

PINES DE LA SEMANA



Frenesí

Aunque no se tenga certeza cabal sobre la estrategia del presidente estadounidense, según él mismo ha hecho público, ha logrado que en una semana más de 75 países se acerquen al suyo para negociar 1:1 las condiciones de sus acuerdos comerciales. Una demostración de poder que solamente una potencia mundial puede permitirse. Aunque China viene desinvirtiendo desde hace varios años en grandes potencias, redirigiendo sus inversiones a mercados emergentes como el peruano, el daño causado por los aranceles es importante para el gigante asiático, y también para el mundo.

Tres cosas se dan casi por sentadas: se ralentizará el crecimiento, se encarecerá el comercio mundial y habrá más inflación en Estados Unidos. Más difícil es responder si enfrentamos la posibilidad de una recesión global. Las posibilidades crecen, y así también las voces de empresarios y empresarios estadounidenses –desde JP Morgan hasta BlackRock– cuyos mensajes de preocupación generan también presión política.

> “Para el Perú, probablemente julio sea un mes clave para revisar las proyecciones de crecimiento”

Por otro lado, en un país bimoneda como el nuestro, preocupan los vaivenes del tipo de cambio. Predecir su cotización en un entorno tan volátil es un deporte de riesgo, como así también lo es tratar predecir cuándo sentiremos realmente el impacto de esta guerra comercial. Para el Perú, probablemente julio sea un mes clave para revisar las proyecciones de crecimiento. La incertidumbre se concentra en el segundo semestre.

Los negocios que importan productos han sido de los primeros en enfrentar esta situación y aunque sus problemáticas difieren dependiendo del sector, el mensaje es el mismo: no se puede parar.

El panorama podría ser muy distinto al término de los 90 días de pausa anunciados por el gobierno estadounidense, y según la Cancillería peruana, ya se han solicitado reuniones bilaterales y sostenido otras de trabajo. Mucha paciencia, buen humor y mesura.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

ANUNCIOS EMPRESARIALES

Industrias San Miguel y las enfermedades neoplásicas
Industrias San Miguel (ISM) realizó una donación de 35 equipos médicos que permitirán habilitar una nueva cama UCI en el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas (INEN).


ISM

Sodexo apoya el crecimiento de las Mypes
Sodexo ha reforzado su papel como aliado estratégico de las Mypes. Estas representan actualmente el 47% de su red de proveedores, conformada por 1.022 empresas.

Impulsared de Repsol crea 52 negocios en Lima Norte
El programa Impulsared celebró su primer año con la creación y formalización de 52 negocios que han beneficiado a más de 10 mil personas de los sectores textil y confecciones, alimentos, turismo sostenible, economía circular y reciclaje, en Lima Norte.


DIFUSIÓN

Minera Las Bambas fue distinguida por Aniquem
Minera Las Bambas fue galardonada en la X Edición de los Premios Yanapay de la Asociación de Ayuda al Niño Quemado (Aniquem) en la categoría del programa “Recicla + amor para curar”.

Scotiabank y su compromiso con el arte
Scotiabank Perú inauguró un nuevo centro de negocios de gestión patrimonial en San Isidro, con una colección de 12 obras de artistas peruanos, como Fernando De Szyszlo y Ramiro Llona.


SCOTIABANK

Marcobre potenciará el ecoturismo en Marcona
Marcobre, operador de la mina cuprífera Mina Justa (Ica), implementará su primer proyecto de Obras por Impuestos (OxI) en Punta San Juan y San Fernando, reservas que albergan especies emblemáticas como el pingüino de Humboldt y el lobo marino.

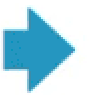

MARCOBRE

La fuerza de la venta directa
La Cámara Peruana de Venta Directa (Capevedi) reportó que 556,548 personas se dedicaron a esta actividad al cierre del 2024. Estima que el sector alcanzó los S/ 4.837,1 millones en ventas.

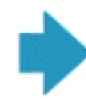
Eulen firma convenio con Innova Schools
Grupo Eulen Perú fortalece su presencia en el sector educativo al adjudicar el servicio de limpieza para Innova Schools. Estará presente en 63 colegios distribuidos en 13 regiones del país.

Strike y la Inteligencia Artificial (IA)
Strike, especialistas en ciberseguridad, levantó $13.5 millones para acelerar el desarrollo de Strike360, su motor de pruebas de seguridad basado en IA.

NOMBRAMIENTOS DESTACADOS



MARÍA JULIA CAFFARO
Gerente general
Roche Farma Perú
María Julia Caffaro, medica especializada en hematología y oncología, liderará las operaciones de Roche en el país. En su nuevo rol, Caffaro se enfocará en impulsar iniciativas que promuevan soluciones de salud sostenibles y equitativas para los pacientes.



DIEGO NOVOA
Country manager
General Motors Perú
El ingeniero industrial, con doce años de experiencia en General Motors, es el nuevo country manager de la empresa automotriz en nuestro país en reemplazo de Marco Kohatsu. Reportará a Raúl Mier, quien lidera los mercados de GM en Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, con base en Bogotá.



GIOVANNI TERZANO
Gerente de Productos & Canales Digitales
BCP
El administrador de empresas y especialista en transformación digital, asume la gerencia de la División de Productos & Canales Digitales para Empresas del BCP. Deja su puesto como gerente de la División de Banca Empresas, Multinacional e Institucional en manos de Francesco Piaggio. Con ellos, asciende también Gerardo Moreno, como gerente de Banca Corporativa e Internacional.



JUAN JOSÉ DEXTRE
Director de Estrategia Comercial
Grupo Educa_d
Dextre tendrá a su cargo el liderazgo de la estrategia comercial del Grupo Educa_d. Esto, con el objetivo de impulsar su crecimiento y fortalecer la presencia de sus instituciones en el sector educativo: la Universidad Científica del Sur, el Instituto SISE y la Constructora Edificaris.


Director periodístico: Juan Aurelio Arévalo Miró Quesada

[Editora de Economía y Día1] María Rosa Villalobos [Subeditor] Israel Lozano [Redactores] Claudia Inga, Maritza Sáenz, Juan Saldarriaga, Christian Silva, Melissa Rodríguez [Colaboradores] Percy Marquina, Ben Schneider, Carlos Travezaño, Willard Manrique, Mauricio Olaya, José Carlos Lumbreras, Orlando Cerrutti, Carlos Milla, Ximena Vega Amat y León, Arnaldo Aguirre, David Ruiz, Renato Ricci, Eduardo Flores [Edición Fotográfica] Myriam Sánchez [Infografías] Raúl Rodríguez, Mariela Valdez, Antonio Tarazona [Ilustraciones] Giovanni Tazza, Víctor Aguilar. Preprensa digital, impresión y distribución Empresa Editora El Comercio S.A. Hecho el depósito legal N° 95-00052 [Redacción y Publicidad] Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria. Fonoavisos: 708-9999. Distribuido gratuitamente cada lunes con El Comercio.

La volatilidad continúa: una semana difícil para Wall Street

Caída. Desde el 2 de abril, gigantes como Amazon y Meta cayeron 5,7% y 6,9%, respectivamente. Incluso el Nasdaq retrocedió hasta 20% la semana pasada. El viernes, sin embargo, cerró con ligero avance.

MARITZA SAENZ

Las grandes tecnológicas en Wall Street vivieron días de marcada volatilidad por la guerra comercial impulsada por Donald Trump. Desde el 2 de abril, Apple retrocedió 11,5%, Amazon 5,7% y Meta 6,9%, mientras que Nvidia y Microsoft lograron leves avances, de 0,5% y 1,65%, respectivamente, según datos de Rextie.

La inestabilidad comenzó tras el denominado "Día de la Liberación" (2 de abril), cuando Trump impuso aranceles a sus socios comerciales. Las medidas se pausaron por 90 días hasta el 9 de julio, manteniendo un 10% como tarifa mínima para todos los países. China, única excepción, mantiene aranceles de 145%.

Sin embargo, la última decisión del gobierno estadounidense podría hacer un cambio en el escenario para las 'big tech', pues anunció el sábado por la mañana que los teléfonos inteligentes, computadoras, dispositivos y componentes electrónicos, incluidos semiconductores, células solares, etc., quedaban fuera de la lista de los productos impactados por los aranceles.

Antes de esta noticia, los indicadores bursátiles reflejaban una semana inestable. Incluso el Nasdaq, que agrupa a las tecnológicas, entró el 4 de abril en el 'Bear Market' por acumular un retroceso superior al 20% desde su último máximo. Esto luego de caer alrededor de 6% el 3 y el 4 de abril. El 9 de abril subió 12,2%, su segunda mayor alza diaria de su historia, destaca Luis Eduardo Falen, profesor de Economía en la Universidad del Pacífico.

Aunque el panorama parecía mejorar en el cierre del último viernes con indicadores bursátiles al alza —el S&P 500 subió 1,81%, el Nasdaq 2,06% y el Dow Jones 1,56%—, empresas como Amazon tomaron decisiones como realizar compras anticipadas de inventario y canceló pedidos provenientes de China. Apple, por su parte, trasladó 600 toneladas de iPhones desde India para mitigar el efecto de los aranceles.

"Estas empresas tienen una fuerte exposición a la cadena de suministros globales, por lo que los aranceles se ha convertido en una preocupación clave para los inversionistas [...] Los aranceles, además de elevar costos, podrían reducir la demanda global y encarecer insumos. Todo esto conllevaría a menores utilidades y márgenes. Si a eso se suman señales de recesión, el golpe sería más profundo. También preocupa la incertidumbre regulatoria y política, que limita la planificación y las inversiones de capital", agrega.

EL TEMOR DEL INVERSIONISTA

La última disposición de la Casa Blanca busca dar tiempo a las empresas tecnológicas para trasladar su producción a EE.UU. "Ha dejado en claro que EE.UU. no puede depender de China para fabricar tecnologías críticas", dijo Kush Desai, subsecretario de prensa de la Casa Blanca.

Y es que, solo en el caso de Apple, la dependencia de China para la producción del iPhone le generó una alta exposición, al igual que Nvidia, por su dependencia de insumos globales y Microsoft, aunque menos vulnerable, se ve arrastrada por la volatilidad del sector. Falen advierte que el impacto no se limitaría a las utilidades, sino también al precio de los productos finales en todo el mundo, debido a la transferencia de los sobrecostos a los consumidores.

Bruno Ghio, CEO de Allié Family Office y ex presidente de CFA Society Perú, señala que, aunque muchas grandes empresas tienen plantas diversificadas para reducir riesgos, no todas tienen capacidad disponible inmediata.

"Cambiar de planta toma de dos a tres años, y normalmente se financia con una combinación de 50% de deuda y 50% de capital", indica.

Para Jorge Ramos, gerente general de BBVA Bolsa, algunas firmas podrían mudarse a países con menores aranceles y otras, optarían por regresar a EE.UU.

GETTY IMAGES



Morgan Stanley, multinacional financiera, asignó un precio objetivo a 12 meses de US$220 a la acción de Apple.

Crece volatilidad

Por incertidumbre

De tres a cinco meses
Persistirá el escenario inestable en los mercados, ante la falta de claridad por las decisiones de Donald Trump.

Menor intensidad
Según Jorge Ramos, gerente general de BBVA Bolsa, lo peor ya pasó y la volatilidad no será igual a los tres primeros días luego del anuncio arancelario.

Perú es el segundo país más importante para Prosegur Alarms

Planes. La base de clientes de la empresa en América Latina se elevó en 10% en el 2024. En Perú, este aumento fue de un 6%.

En el 2024, Prosegur Alarms, línea de negocio de la compañía Prosegur, registró un crecimiento en sus ventas por encima del 30% en América Latina, cuenta Maximiliano Kassai, director general de Prosegur Alarms para la región, a Día 1.

Asimismo, la base de clientes aumentó en más de 10% el año pasado, agrega.

Esta alza en las ventas se sustenta, por un lado, en el contexto macroeconómico y la situación de inseguridad que afronta la región y, por otro lado, en los cambios de estrategia en relación con la experiencia al cliente, explica Kassai.

Para Perú, el crecimiento de ventas en el 2024 también fue de doble dígito, aunque a un nivel menor que el de la región, y con un incremento en la base de clientes de un 6%, precisa.

Perú representa alrededor del 20% y el 25% del negocio de Prosegur Alarms en Latinoamérica, siendo el segundo país más importante en la región para la compañía, por debajo de Argentina, añade.

PROYECCIÓN AL 2025

Este año se busca mantener el crecimiento de doble dígito, aunque superando los niveles alcanzados en el 2024, tanto para el Perú como para Latinoamérica, señala Kassai.

Dentro de esta estimación, el ejecutivo toma en cuenta el potencial de la categoría alarmas en la región, apuntando que la penetración oscila entre el 1,5% y el 7%, dependiendo de cada país en la región.

En ese sentido, señala que la estrategia de la empresa se encuentra más enfocada en el mercado B2C.

En materia de inversiones, Kassai considera que las cifras para Latinoamérica giran en torno a los 30 millones - 50 millones de euros (entre S/123 millones y más de S/205 millones).

En las operaciones

Presencia de Perú en la región

Perú representa alrededor del 20% y el 25% del negocio de Prosegur Alarms en Latinoamérica, señala Maximiliano Kassai, director general de Prosegur Alarms para América Latina.
El Perú iendo el segundo país más importante en la región para la compañía, por debajo de Argentina, añade.

HUGO PÉREZ



Las inversiones en la región para este año superan los S/123 millones.



ENTREVISTA

Alex Zimmermann

Country Manager del Grupo Falabella Perú y CEO de Saga Falabella

Pasos. El grupo Falabella ha reestructurado su estrategia, sobre todo en digital. Avanzan las sinergias entre Open Plaza y Mallplaza, así como las reconversiones de las tiendas de Maestro a Sodimac.

"Estamos en proceso de volver a lo que hicimos bien y aprender de lo que no se hizo tan bien"



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

Tras un proceso de reestructuración, el Grupo Falabella empezó a ver los resultados del viraje de su estrategia y los cambios realizados desde el 2023. Alex Zimmermann, Country Manager del Grupo Falabella Perú y CEO de Saga Falabella, cuenta en exclusiva a Día1, todo sobre este proceso. También comenta lo que vendrá con el traspaso de Open Plaza a Mallplaza, el futuro de la marca Maestro y si finalmente IKEA llegará al país.

¿Cómo viene el proceso de recuperación tras la reestructuración de Falabella?
Más que el proceso de reestructuración, nos pusimos a hacer las cosas de una manera un poco distinta. El año pasado estuvo por encima de las expectativas que teníamos para Perú y la región. Creo que los cambios que se hicieron en la compañía han tenido éxito. La rentabilidad estuvo por encima de lo que esperábamos. Las ventas han estado un poquito más magras, pero finalmente nos estamos ordenando. Tuvimos un año bueno, esperamos que este 2025 también lo sea.

¿Qué ha sido clave en la estrategia para alcanzar ese crecimiento?
Venimos de este proceso de volver a lo que hacíamos distinto en e-commerce. En un momento hicimos el lanzamiento de la página naranja (que incluía a todas las marcas), pero después tomamos la decisión de que no era el camino correcto, nos ordenamos y volvimos al e-commerce de cada una de las unidades del negocio. Volvimos al Falabella verde, generamos mucha productividad y nos va bien. Sodimac lanzó en julio su web y Tottus la relanzó el mes pasado. Estamos en este proceso de volver a lo que hacíamos bien y aprender de lo que no hicimos tan bien.

¿Qué eficiencias realizaron en el Perú en ese proceso?
Creo que la unificación de lo que era el negocio naranja con nuestro nuevo formato especialista fue la clave. Pero también Tottus ha sido muy enfático en medir la productividad y tomar las decisiones que se necesitan para el negocio, al igual que Sodimac. Y también el banco, cuya rentabilidad aumentó radicalmente.

¿Reordenaron la estrategia digital?
Reordenamos la estrategia digital y específicamente en Falabella Retail estamos cambiando también la manera de ver el negocio. Ahora somos un multiespecialista omnicanal y queremos enfocarnos en vestuario, calzado, belleza, electro y deco.

¿Este año podrían recuperar las cifras previas a la caída del 2023?
Con las cifras del año pasado ya tenemos el ritmo de crecimiento previo al 2023. Este año esperamos crecer uno o dos puntos por encima del PBI peruano (entre 3% y 4%). La rentabilidad va a seguir porque estamos haciendo las cosas bien.

¿Cuánto aporta Perú al grupo?
Somos una parte importante, en términos de utilidad, para el grupo. La operación de Perú tiene un peso del 29,8% en las ventas.

Apuntaban a ser el 'marketplace' más importante de Sudamérica. ¿Se mantiene el objetivo?
El e-commerce es una competencia formidable con jugadores en la región como Mercado Libre, Amazon, Temu o AliExpress. Pero nuestro foco está en ser los líderes del mercado en las cinco categorías que te comento. Queremos ser especialistas en ellas y entregar rápido (los productos).

Anunciaron inversiones por US$650 millones en la región para este año. ¿A qué se destinarán?
Sí, 28% más que el año pasado. A tecnología se destinarán US$166 millones para fortalecer nuestra estrategia digital y US$99 millones para la apertura de tiendas, muy enfocado en supermercados en el Perú y 15 tiendas adicionales de Falabella en la región. Y ahí también entra la transformación de nuestras tiendas Maestro a Sodimac.

¿Cuántas tiendas de Maestro faltan reconvertir? ¿Desaparecerá la marca?
Creo que están quedando algunas todavía. Hay 18 que están aprobadas para transformarse. En base a los resultados vamos a seguir tomando las decisiones de qué es lo que pasará. La marca Maestro es una marca nuestra, hay que ver cómo la reinventamos, pero lo principal va a ser Sodimac. No tenemos tan claro [el espacio de Maestro].

A fines del año pasado concluyó la OPA de Mallplaza para comprar Open Plaza, ¿qué viene ahora?
Estamos en el proceso de análisis de dónde vamos a hacer las inversiones porque hay 'malls' que hay que transformar, que hay que unificar. Tenemos Open Plaza y Mallplaza. Debemos ver cómo maximizar la inversión que hizo Mallplaza.

¿Es posible que ambas marcas se unifiquen y sean una sola?
Va a depender de los formatos, porque Mallplaza es un 'mall' bastante más grande con tres o cuatro tiendas ancla. Después, tenemos 'power centers' como un Open Plaza. La decisión la tomará en el camino el directorio de Mallplaza.

¿Todavía están en evaluación?, ¿cuándo se sabrá?
Están en eso. Yo creo que se va a dar relativamente rápido.

De los negocios de Falabella, ¿cuáles crece más?
El e-commerce es donde probablemente estamos viendo mayor 'upside'.

¿Este año se recuperará el grado de inversión de la compañía?
Normalmente no pasa, pero tampoco es que lo necesitemos en este momento. Se va a dar dependiendo de los resultados y la consecuencia de los manejos de la compañía. Yo creo que para este año no. Hay que ser juiciosos con las decisiones que uno toma, el 'rating' es una consecuencia, más que una meta.

¿Cuándo llegará IKEA al país?
Todavía la decisión no está tomada. Hay que terminar de ver los resultados de Chile y de Colombia. Creo que todavía es pronto para tomar la decisión.

¿La decisión que no está tomada es la de cuándo llegará o si llegará a Perú?
Las dos.

¿No ven un espacio para IKEA hoy en el Perú o de qué depende?
Va a depender del riesgo que la compañía quiere tomar. Son inversiones que no son bajas. Hay que ver si la rentabilidad da o no da, cómo se está dando [en los otros mercados], cómo aprendemos a manejar un negocio en el cual somos nuevos. Necesitas espacios buenos, bonitos y baratos. La ubicación es muy importante.

¿Cómo impacta la guerra comercial en la cadena del 'retail'?
Hay que analizarlo, aún no sabemos cuánto ni cuándo podría afectar. Somos un negocio importador, estamos a la expectativa, quizá pueda ser positivo.

HUGO PÉREZ



El ejecutivo afirma que el Ebitda de Falabella creció 54% en 2024.

> "Ahora somos un multiespecialista omnicanal con foco en cinco categorías".

> "Hay que ver cómo reinventamos la marca Maestro, pero lo principal va a ser Sodimac".

La primera década del ‘factoring’

Mecanismo ya benefició a más de 52 mil proveedores en el sector privado

Finanzas. Solo en el primer trimestre del 2025, se movilizaron S/11.890 millones en facturas negociables. Escalabilidad y mayor información son los desafíos a enfrentar en el mediano plazo.



ISRAEL LOZANO GIRÓN

El mecanismo de facturas negociables –‘factoring’– cumple diez años en el país posicionándose como una opción de financiamiento inmediato para las empresas de menor tamaño. En esta primera década, el ecosistema en torno a este mecanismo tampoco ha dejado de crecer.

El ‘factoring’, que permite a las pymes adelantar el cobro de sus facturas vía una entidad financiera o empresa de ‘factoring’ –que posteriormente se encarga de cobrar la factura–, pasó de registrar S/629 millones en montos el 2016 a S/43.069 millones al cierre del 2024. Asimismo, solo en el primer trimestre del 2025, se alcanzaron los S/11.890 millones, siendo este monto un 21% superior al mismo periodo del 2024.

“El crecimiento ha sido importante y parte por haber tenido como base una buena regulación que ha permitido que el producto escale”, señala Martín Santa María, gerente general de Liquidez Perú.

El ejecutivo también considera que el ‘factoring’ se ha posicionado como una oportunidad de desarrollo importante para la pyme. “Este producto financiero les permite tener ese capital para seguir invirtiendo y seguir brindando servicios sin necesidad de acudir a un préstamo. Por otro lado, ha sido un vector importante para la formalización, porque para usarlo debes facturar y –naturalmente– tienes que ser una empresa formal”, agrega Santa María.

Cavali también coincide en que el avance en el uso del mecanismo ha sido gracias a la regulación y al aporte de las entidades involucradas. Hoy, a través de nuam, el ‘factoring’ formará parte de una estrategia regional para el financiamiento de medianas y pequeñas empresas, siendo en Perú un modelo de éxito. Así lo comentó Víctor Sánchez, gerente general de Cavali y gerente corporativo de Servicios de Valor Agregado de nuam.

“Esta estrategia va a ser comunicada pronto. Lo que buscamos es llegar a cada uno de los países con los productos adecuados que calcen con necesidades específicas. Cada país tiene distintos productos. Se está haciendo una oferta de valor que tenga sentido para las medianas y pequeñas empresas”, precisa.

Lo cierto es que, habiendo transcurrido ya diez años de la puesta en marcha de este mecanismo, el reto se concentra en seguirlo masificando hacia el largo plazo. Los objetivos —según han definido los actores que participan de él— están en la difusión, la fiscalización y la información sobre los actores.

LAS CIFRAS DE UNA DÉCADA

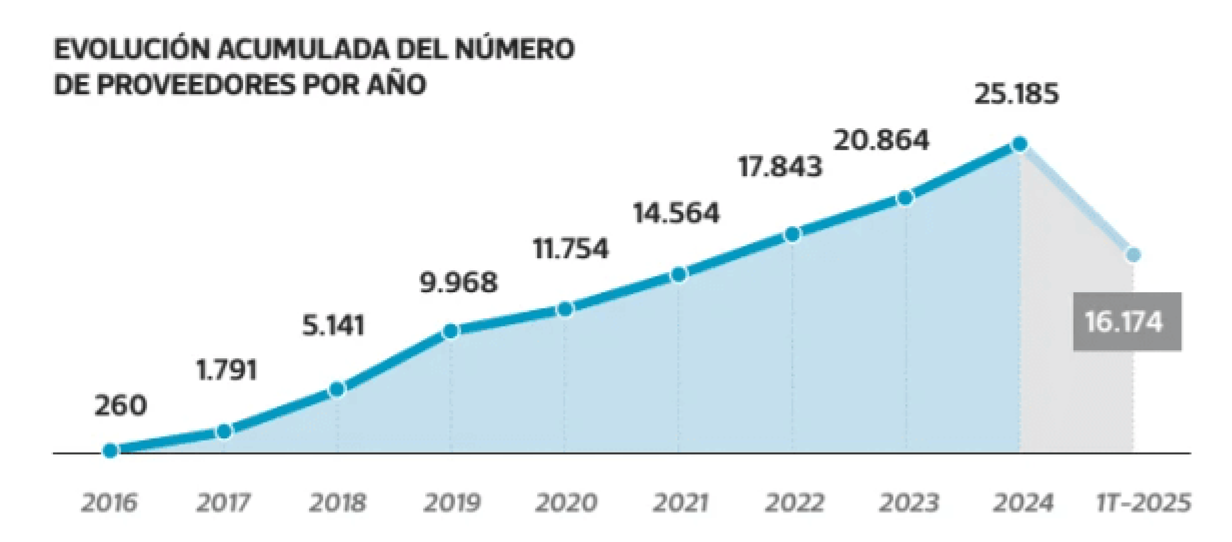
Según información registrada por Cavali, al cierre del primer trimestre del 2025, se tiene un total acumulado de 52.048 empresas que, al menos en una ocasión, negociaron sus facturas con entidades de financiamiento. De ese total, 16.174 realizaron negociaciones durante el trimestre, lo que representa un incremento del 18% en el número de proveedores activos respecto al mismo periodo del año anterior.

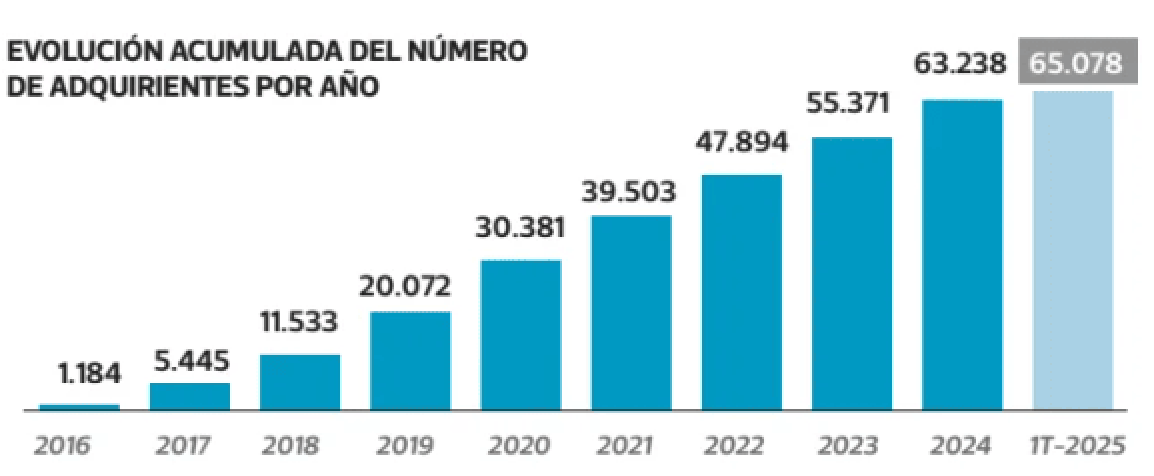
Cavali también destaca que las facturas registradas corresponden principalmente a montos menores o iguales a S/10.000; lo que confirma que se está apuntando al segmento empresarial correcto. Observado por participación de mercado, es el sistema financiero el que concentra la mayor parte del monto registrado en facturas, siendo principalmente los bancos los que trabajan con el mecanismo.

Así lo indica Gustavo Fernández,

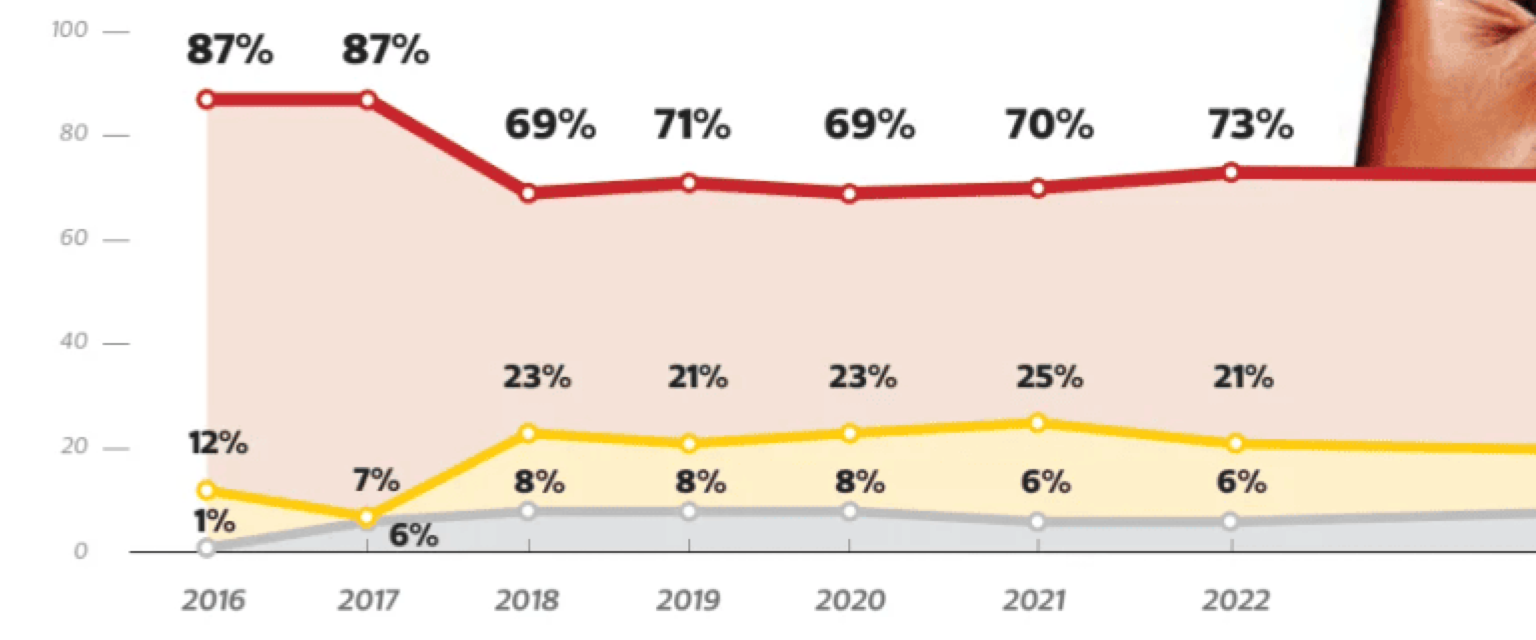
Avance en los últimos años













DISTRIBUCIÓN DEL MECANISMO SEGÚN REGIÓN
(Al primer trimestre del 2025)

	Región	N° de empresas (proveedores)		Número de facturas		Monto negociado	
1	Lima	11.771	72,78%	424.818	81,43%	9.697	81,55%
2	Callao	1.139	7,04%	32.921	6,31%	713	5,99%
3	Arequipa	719	4,45%	11.505	2,21%	369	3,11%
4	La Libertad	794	4,91%	17.595	3,37%	309	2,60%
5	Piura	533	3,30%	8.169	1,57%	121	1,01%
6	Ica	421	2,60%	7.363	1,41%	143	1,20%
	Otros	797	4,93%	19.305	3,70%	539	4,53%
	Total	16.174	100%	521.676	100%	11.890	100%

MONTO DE LAS FACTURAS
(Al primer trimestre del 2025)

	2021	2022	2023
Hasta S/10 mil	676.084	805.189	1'016.175
Mayores a S/10 mil hasta S/25 mil pero menores de S/25 mil	177.083	208.727	248.308
Mayores a S/25 mil	188.445	247.696	284.678
TOTAL	1'041.612	1'261.612	1'549.161

	2024	1er trim. 2025	1er trim. 2024
Hasta S/10 mil	1'293.727	346.394	287.640
Mayores a S/10 mil hasta S/25 mil pero menores de S/25 mil	306.545	82.996	65.941
Mayores a S/25 mil	334.110	92.286	72.913
TOTAL	1'934.382	521.676	426.494

presidente del Comité Técnico de Servicios a Empresas de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc). "Más del 70% de lo que se negocia lo manejan los bancos. Todavía hoy por hoy son nueve entidades que participan activamente en el mercado y creemos que hay oportunidad para que otras puedan irse sumando. Ahora, esto no es una competencia, porque hay mucho mercado por atender", indica.

En relación con ello, demográficamente, Lima y Callao concentran el 87,6% del monto registrado al cierre del primer trimestre del 2025, equivalente a S/10.410 millones. En contraparte, La Libertad, Arequipa, Piura e Ica representan un 7,9% y otras 19 regiones concentran el 4,5%. "Arequipa ha tenido un crecimiento importante respecto del 2024. Casi en un 48%. Un tema central es la capacitación. Es importante la inclusión financiera y la formalización. No podemos esperar que haya mayor adopción de la factura negociable si la pyme no sabe que tiene esa opción. Además, a mayor número de facturas, también habrá mayor presencia de empresas de 'factoring' y de los bancos", refiere Sánchez.

LA ESCALABILIDAD DEL ECOSISTEMA

Mirando hacia la próxima década, la expectativa es que el 'factoring' continúe escalando. Y si bien el número de empresas que aplican al mecanismo va a continuar en aumento, los actores del sector consideran importante ampliar el espectro de las facturas por el lado de los pagadores. Es decir, aquellos a quienes las empresas de 'factoring' y la banca cobran las facturas.

"Que no sean solo las grandes corporaciones los pagadores porque nos quedamos con una parte muy chica de todas las facturas que hay en el Perú. Si se quiere que nosotros, las empresas de 'factoring', sigamos tomando más facturas debe ampliarse ese escenario", comentó María García-Godos, socia fundadora de Adelanta Factoring y vicepresidenta de la Asociación Peruana de Productos Financieros para Mipymes.

Ricardo Gallo, presidente de la Asociación Peruana de Factoring (APEFAC), coincide con dicha situación que —según explica— se ha dado a raíz de una razonable preocupación relacionada con mantener una cartera saludable y libre de riesgo. "Hoy en día, por temas de riesgos, todos estamos concentrados en buscar facturas cuyos pagadores son las empresas más grandes por seguridad y por la información que tenemos sobre esas empresas. Si se trata de una factura de una empresa que, por ejemplo, nunca ha tomado crédito y no tiene historial crediticio, ¿de dónde yo saco la información para poder hacer un análisis de riesgo de la capacidad de pago? No todas las empresas le venden a las grandes corporaciones o a las grandes compañías", refiere.

García Godos refiere que una buena práctica fue la que desarrolló el Fondo Crecer, que impuso una cobertura de seguro de hasta el 75% a todas las facturas impagas.

87,6%
del monto negociado en facturas corresponde a operaciones en Lima y Callao al cierre del primer trimestre del 2025
Otras cuatro regiones concentran apenas el 7%.

23%
es la participación que alcanzan las empresas de 'factoring' en el mecanismo
Los bancos, por su parte, concentran más del 70%, según información de Cavali.

Se incluye a empresas pequeñas, medianas y grandes corporaciones siempre que se haya hecho una debida evaluación. Ello minimiza el riesgo al tomar determinadas facturas.

En la misma dirección, pero desde otra óptica, Gallo resalta que se debe generar más información de estas empresas. "Sunat iba a sacar una especie de 'scoring', un historial del pago de impuestos. Si veo que la Sunat dice que una determinada empresa paga impuestos de manera oportuna, eso me daría una buena idea de que es un buen pagador. Necesitamos información", asevera.

LAS FACTURAS DEL ESTADO

Otra oportunidad para que siga escalando el mecanismo está en incrementar la participación de las facturas que proveedores tienen con empresas del Estado. Gallo explica por qué no se ha logrado ello: "En teoría, cada entidad del Estado debería emitir las directivas para que pueda trabajar las facturas a través de Cavali y ahí hacer el cambio de titularidad. Ese mecanismo no está del todo perfeccionado para la gran mayoría de entidades del Estado y son muy pocas las empresas con las que se puede trabajar". Para dimensionar cuánto más de monto negociado podría tenerse con el ingreso de las facturas del Estado, nos remitimos a las cifras.

A la fecha, según precisa Cavali, el Estado solo tiene un 2,5% de participación en el monto negociado. No obstante, el Estado compra S/70.000 millones anuales. El monto casi duplica lo que el 'factoring' ha hecho solo en un año.

En comunicación con este Suplemento, el viceministro de Mype e Industria del Produce, César Quispe, explica que ya se está trabajando en dicho cambio. "Se tiene que hacer una modificación en el sistema; en el SIAF, vinculado al tema de las facturas. El Banco de la Nación nos va a ayudar con ello. Están adaptando los sistemas para que, a través del banco, podamos operativizar esas facturas del sector público", dijo sin precisar cuándo estará lista dicha modificación. "Tenemos pendiente una reunión con el banco para ver esos detalles", agrega.



CÓMO LAS EMPRESAS PUEDEN LIDERAR EN TIEMPOS DE CRISIS

Gestionar el riesgo no implica eliminar la incertidumbre, sino prepararse para ella. Planificar con anticipación, establecer protocolos, entre otros, son acciones clave.

La incertidumbre y el riesgo son parte inherente de cualquier entorno, desde la naturaleza hasta los negocios. En un contexto como el peruano, amenazado por fenómenos naturales, crisis económicas, inestabilidad política y déficits en infraestructura, la gestión del riesgo es un factor clave para la sostenibilidad y el crecimiento.

Las vulnerabilidades que enfrenta el país son evidentes y cuantificables. Por ejemplo, en el 2017, el fenómeno de El Niño costero causó daños que superaron los US$3.000 millones, equivalentes al 1,6% del PIB nacional. Además, según datos de FortiGuard Labs, en el 2023, Perú sufrió 5.000 millones de intentos de ciberataques, reflejando la creciente amenaza en el ámbito digital.

Ante tales vulnerabilidades, ¿cómo debería actuar una empresa? Identificar y comprender los riesgos es el primer paso. Estos pueden ser de diversa índole: financieros, ambientales, regulatorios, reputacionales o -en los últimos años- relacionados con la apertura digital. Por otro lado, las crisis sanitarias han demostrado la necesidad de contar con sólidos planes de contingencia, que deben constantemente ser revisados y actualizados en toda organización.

Gestionar el riesgo no implica eliminar la incertidumbre, sino prepararse para ella. Planificar con anticipación, establecer protocolos de respuesta y fomentar una cultura organizacional que valore la resiliencia, son acciones claves. La diferencia entre el éxito y el fracaso radica en medir adecuadamente los riesgos y desarrollar estrategias efectivas para mitigarlos. Una de las herramientas más efectivas es la diversificación, tanto en modelos de negocio como en fuentes de inversión y mercados. Asimismo, la inversión en tecnología permite mejorar la capacidad de respuesta ante una crisis. La colaboración entre el sector público y privado es fundamental para fortalecer la resiliencia empresarial y garantizar un entorno propicio para el desarrollo.

Los pasos mencionados son necesarios para evitar que los riesgos se materialicen en problemas con impacto directo en las organizaciones, como ya ha ocurrido en el Perú. Está en manos de las empresas y las autoridades actuar anticipadamente para reducir las vulnerabilidades y evitar que se traduzcan en noticias lamentables.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

Consumo en hogares al alza e impulso de ‘discounters’ remueve el ‘status quo’

Escenario. El consumo de las familias podría crecer 3% este año, según NIQ. Ante un consumidor más omnicanal, se registra un crecimiento de 32,3% del ‘discounter’. Esto empieza a impactar en los otros canales.

CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

El año pasado el consumo en los hogares cerró con una contracción del 1%; no obstante, desde septiembre del 2024 se empieza a observar el camino de la recuperación. En enero y febrero de este año se ha visto un consumo ‘flat’- dejando atrás poco a poco la tendencia negativa-, sobre todo impulsado por las canastas de alimentos y limpieza, como se refleja en el reporte Full View de la consultora NielsenIQ (NIQ).

En base a ello, NIQ estima que este año el consumo podría cerrar con un crecimiento de 3%. “Una proyección similar a lo que se estima del PBI. Se espera que en los siguientes meses haya una mayor activación del consumo”, afirma Romina Lucanera, Customer Success Manager de NIQ.

El estudio indica que actualmente los peruanos son omnicanales, pues van al menos a tres o cuatro canales de consumo diferentes para abastecerse en un mes. El año pasado, el canal ‘discounter’ (+32,2%) y las tiendas de conveniencia (+12,4%) tuvieron mayores ventas y un mayor crecimiento. Esto se explica por la apertura de nuevas tiendas en ambos formatos y el ingreso de nuevos jugadores com Tiendas 3A, del Grupo Aje.

“El año pasado hubo casi 400 nuevas tiendas de ‘discounter’ y unas 300 tiendas de conveniencia. Son canales que están en expansión, pero todavía son chicos en cuanto al mix de consumo”, explica Lucanera. En tanto, el canal tradicional se adapta y logra una relación cercana al consumidor.

De hecho, el 63% del consumo se sigue dando en el canal tradicional como bodegas y puestos de mercado, pero cayó 0,8 puntos en el 2024, cifra que ganó el canal ‘discounter’, que hoy pesa 4,4% de las ventas. Este último incluye a formatos como las tiendas Mass. Si bien este era un canal pequeño, tiene tendencia alta de crecimiento, agrega la experta. Lo mismo para las tiendas de conveniencia, que hoy pesan el 3% de las ventas.

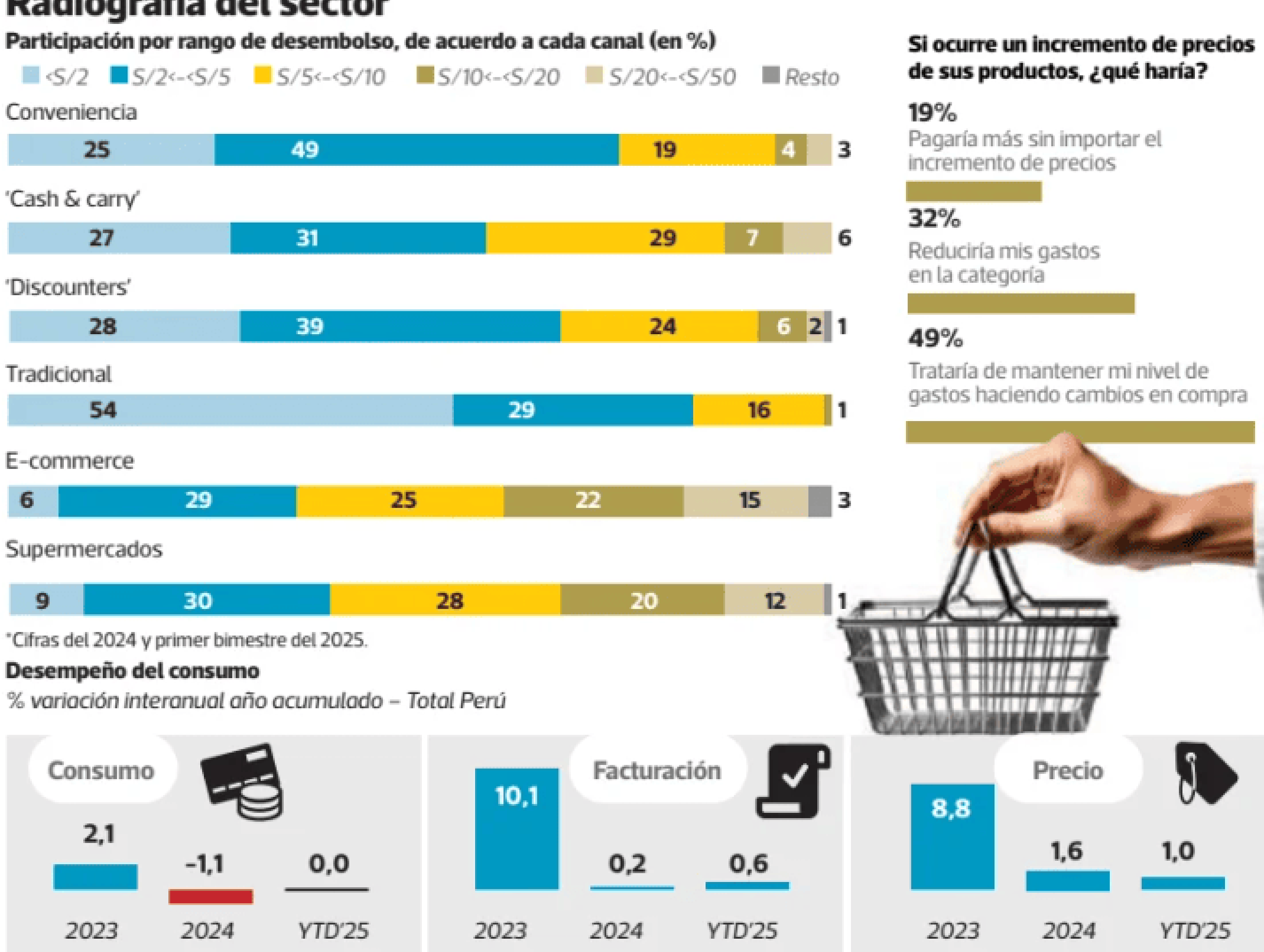
EL EFECTO ‘DISCOUNTER’

Según el estudio, viendo los productos que se ofrecen en cada canal, se observa que un ‘discounter’ tiene casi cuatro veces el surtido de una bodega y cuenta con productos más diversificados versus un supermercado. Incluso, una tienda de conveniencia puede tener mayor surtido que un ‘discounter’. “Si miro un ‘discounter’ y un supermercado, estos tienen peso similar en surtido de alimentos, pero en una bodega los alimentos pesan menos. En tanto, en bebidas, la bodega tiene mayor peso que en un ‘discounter’. Hay un mix diferente en cada canal, incluso en la cantidad de productos”, explica Lucanera.

En el estudio se midió el impacto del canal en las bodegas cercanas, a 500 metros de un ‘discounter’. En precio no hubo tanta diferencia entre los formatos, pero sí en el surtido. La ejecutiva señala que las bodegas cercanas a un ‘discounter’ tienen más surtido que aquellas que están más lejos, sobre todo en la categoría alimentos.

En el caso de las bebidas alcohólicas (no cervezas), los ‘discounters’ generan un impacto en las ventas para las bodegas. Pero en las categorías de mayor consumo como aguas, gaseosas y cervezas, no hay mayor impacto. Y si se miden todas las categorías, hay un 65% de ellas que registran una menor venta promedio en las bodegas cercanas a los ‘discounters’, indica Lucanera. Sobre todo alimentos, ya que el 33% de las ventas del ‘discounter’ se deben a esta canasta. Para las bodegas, representa solo el 19% o 20%.

Además, también incide el desembolso por compra. Por ejemplo, en el 54% de las ventas del canal tradicional se dan desembolsos menores a S/2. Mientras que en un ‘discounter’ eso se registra solo en el 28% de las compras. En el 39% de los casos, la compra oscila entre S/2 y S/5. “El desembolso y la ocasión de consumo es diferente”, explica. Las promociones, en tanto, representan 12% de las ventas en un ‘discounter’. En un supermercado, esta cifra es el 25%. “Vemos que los peruanos están en constante cambio, el 97% de ellos ha utilizado estrategias de ahorro”, asegura.



Fuente: Reporte The Full View, elaborado por NIQ (2025)

En puntos

Categorías

Bebidas
NIQ ha reportado que ocho de cada 10 categorías de bebidas tuvieron un incremento de precio en el 2024.

Proyección
La consultora, que cumple 15 años en el país, estima que este primer trimestre el consumo crecería entre 0% y 1%.

ENTREVISTA

Alvaro Rojas
Vicepresidente de Marketing de Consumo Masivo Perú e Innovación de Alicorp

"El 2024 fue un año bisagra, mostró que nuestra estrategia funciona"

La compañía del Grupo Romero tendrá entre 25 y 30 innovaciones este año. También tiene una compra en curso en Ecuador, que impactará también en el negocio peruano.



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

Alicorp ha replanteado su estrategia de gestión de marcas para conocer mejor al consumidor, cuenta Alvaro Rojas, VP de Marketing de Consumo Masivo Perú e Innovación de Alicorp, a Día1. Además, detalla sus nuevos planes y compras en curso.

¿Cómo cerró el 2024 y cómo viene el arranque de este año para Alicorp?
El 2024 ha sido un año muy bueno para nosotros, logramos consolidar nuestra nueva estrategia. Hemos creado un modelo propio de Alicorp que se llama Human Centered Brand Building (HCBB), en el que primero entendemos las necesidades y después empezamos a definir cuál es la marca adecuada acorde a la propuesta de valor agregado que tiene. Nuestras marcas más importantes han pasado ya por ese proceso con resultados extraordinarios como mayonesa AlaCena o galletas Casino creciendo más de 20%. Hemos definido seis marcas emblemáticas: pastas Don Vittorio, aceites Primor, galletas Casino, mayonesa AlaCena, detergentes y jabones Bolívar y shampoo y acondicionador Amarás. Esas marcas han tenido un crecimiento grande el 2024, impulsando los resultados de nuestro negocio.

¿Por qué eligieron estas marcas y estas categorías?
Son marcas queridas por nuestros consumidores, históricas y punta de la lanza en cada una de las categorías. Todas nuestras marcas pasarán por el proceso.

¿Cuáles son las que están apalancando el crecimiento?
La categoría donde vemos más oportunidad de crecimiento es salsas. También galletas, con muy buenos resultados con Casino el año pasado y ahorita acabamos de relanzar Chocobum, una marca histórica que acaba de pasar por el proceso HCBB y se relanzó.

¿Cuántas innovaciones alista este año?
Lanzamos entre 25 y 30 productos nuevos al año y este también será así. En detergentes vienen novedades en los próximos meses y también en Amarás.

Dentro del 'pipeline', ¿incorporarán nuevas categorías?
Hay categorías nuevas que estamos estudiando y analizando.

¿Se invertirá este año más que en el anterior? ¿El 2025 será el año de consolidación?
Estamos invirtiendo más que el año pasado. El 2024 fue muy bueno, un año bisagra, nos permitió confirmar la viabilidad de nuestro nuevo modelo, refleja que la estrategia funciona. La consolidación fue en parte el 2024. Creo que el 2025 va a ser un buen año, incluso mejor que el 2024, pero va a tener sus desafíos.

¿Cómo ve al consumidor en estos meses?, ¿hay cautela?
Siempre es cauto y siempre busca el mayor retorno a su gasto.

¿Que sea un año preelectoral influye en el consumo?
Históricamente ha habido cierta influencia, estamos preparados para eso. La volatilidad y la ambigüedad son ya parte del día a día, no solo del negocio de consumo masivo en Perú, también del mundo.

Adquirieron Disanu en Perú, Jabonería Wilson en Ecuador y San José en Colombia, ¿cómo se engranan a su estrategia?
Es una gran empresa que en Ecuador es Jabonería Wilson, con negocios también en Perú y Colombia. El cuidado del hogar es una plataforma importante, donde hemos tenido grandes resultados en Perú y creemos que en Ecuador hay una oportunidad. La operación ha sido acordada entre accionistas, pero pendiente de la aprobación del regulador en Ecuador.

¿En qué parte entran las marcas de Disanu al portafolio en Perú?
Están en el negocio de lavavajillas con la marca Lavax en Perú, con una participación interesante en el norte. De concretarse, tendríamos cosas interesantes en esa categoría donde hoy estamos con Sapolio.



HUGO PÉREZ

Rojas afirma que con las inversiones en su nueva gestión de marcas, el Ebitda del negocio de consumo masivo de la compañía en Perú creció más del 30%.

> "La volatilidad y la ambigüedad son parte del día a día, no solo del negocio de consumo masivo en Perú".

Startup EC.Data busca financiamiento por US$2 mlls.

Objetivo. El emprendimiento también espera llegar a duplicar o triplicar su cantidad de clientes este año.

Con el objetivo de mejorar la eficiencia energética de las empresas, la startup EC.Data apunta a encontrar financiamiento por US$2 millones con el objetivo de implementar un plan de expansión agresivo para aumentar su presencia en el mercado internacional.

Como señala Roberto Flores, CEO y fundador de la startup, este emprendimiento asentado en gran medida en el Perú también tiene presencia en distintos países de América Latina, así como en España, Reino Unido y Sudáfrica a través de alianzas con distintas empresas tecnológicas.

Ejemplo de ello es la alianza que lanzará EC.Data en Costa Rica con la empresa de tecnología de la información GBM.

En ese objetivo de tener una expansión agresiva, en noviembre la startup ganó el premio Airtech Challenge, entregado por la división de América Latina de la empresa japonesa Daikin y de la plataforma incMTY.

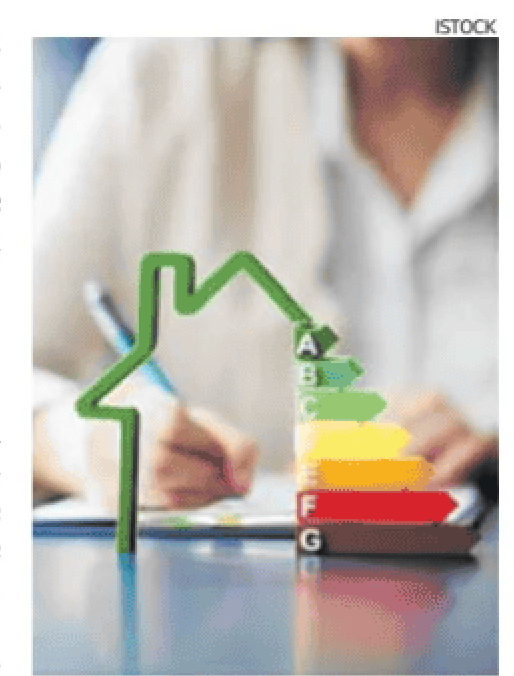
Esto ha permitido, indica Flores, recibir capacitaciones en la búsqueda de inversiones. Además, el equipo de la startup viene siendo acompañado en la incubación del proyecto para levantar el financiamiento esperado. Por otro lado, para este año, EC.Data apunta a duplicar su cantidad de clientes, aunque su objetivo es llegar a triplicarlo.

SOLUCIONES
Uno de los productos que ofrece la startup es la facturación de locatarios o 'easy bills', donde se cobra de forma adecuada el consumo que realiza cada oficina en un edificio, por ejemplo.

Esto permite a las empresas tomar decisiones sobre el consumo energético.

En eficiencia energética
Rubros con mayor impacto

Las herramientas que ofrece EC.Data tienen un mayor impacto en el sector 'retail', asevera Roberto Flores, CEO y fundador de la startup.
Esto es supermercados, tiendas, edificios comerciales, centros comerciales, así como hotelería, estaciones de servicio y aeropuertos.



ISTOCK

El negocio apunta a reducir en un 4% el manejo energético de las empresas.



OPINIÓN

HUGO QUEVEDO DELGADO
Director ejecutivo de Reaño & Linares Asesores Financieros

REGLAS CLARAS: MATRIMONIOS FRUCTÍFEROS Y DURADEROS

Las empresas deben tener principios definidos de gobierno corporativo o contar con disposición para delinearlos, buscando una sana convivencia.

●●Incorporar a un socio conlleva decisiones que hay que evaluar con detenimiento y tener muy claro el porqué.

Una gran ayuda es tener un 'check-list' del socio que se busca para evaluar qué candidato cumple. Las empresas deben tener principios definidos de gobierno corporativo o contar con la disposición para delinearlos, buscando lograr una sana y fructífera convivencia con los nuevos socios. Esto se puede resumir en asegurarse que las "reglas del juego" queden claras entre los 'stakeholders'.

Varias empresas han crecido de forma exitosa al abrir su accionariado e incorporar inversionistas. Estos casos han cumplido con la frase "es mejor ser menos dueño de algo más grande y rentable" para los accionistas originales. Estos casos de éxito tienen ciertos elementos en común y el que más destaca es el 'fit' y la buena convivencia, al empujar el carro hacia la misma dirección.

Esta buena convivencia se logra con una gobernanza clara con documentos vinculantes como un Pacto de Accionistas que contemple diversas situaciones (buenos y malos tiempos) y relaciones entre accionistas, tales como adquisiciones/venta, manejo de endeudamiento, planes de crecimiento, cambios gerenciales; todos se resumen en la gobernanza de la empresa.

En muchos casos la incorporación de socios ha acelerado el proceso de profesionalización y sofisticación, logrando crecimientos a pasos agigantados. Esto se logra al inyectar un "segundo" aire, trayendo consigo la medición de indicadores con detalle, foco en la rentabilidad, manejo no pasional de la empresa, establecer entes de control y reporte (tales como comités y/o directorios con directores independientes) y estableciendo políticas para cimentar el éxito de la empresa.

En general, tener el gobierno corporativo claro de una empresa es un 'non-brainer' para buscar un socio y servirá para poder tener un pensamiento claro para definir el tipo de socio que podrá sumar a los ya existentes al buscar el mejor engranaje posible.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

Plan de Ductos para masificar el gas natural

Gas. Gobierno busca reactivar la masificación del gas natural en el sur con redes de ductos. Gas Energy propone plan para conseguirlo.

HANS BERNINZON / ARCHIVO



El transporte por camiones del gas natural es muy costoso, aseguran las empresas del sector.

JUAN SALDARRIAGA V.

Faltando 15 meses para el término de su mandato, la presidenta Dina Boluarte anunció la reactivación de la masificación del gas natural en el sur del país, empezando con un gasoducto exclusivo para el Cusco, el cual podría extenderse hasta Apurímac y Puno, y complementarse con gasoductos que "pasarán por Arequipa, Moquegua y Tacna".

Esto, con el objetivo de lograr concesiones de distribución de gas natural sostenibles, para lo cual "es necesario planificar la infraestructura de ductos", explicó Jorge Montero, titular del Ministerio de Energía y Minas (Minem).

La intención del Minem es clara: construir más redes de ductos para reemplazar los gasoductos virtuales (camiones cisterna) que crean dificultades a largo plazo para los concesionarios de gas natural que emplean esta logística de transporte, como Quavii (concesión norte) y Naturgy (otrora operador de la concesión sur).

"El gas natural no se masifica con camioncitos porque se trata un sistema antieconómico por los altos costos que involucra y lo problemático que resulta", apunta Álvaro Ríos, socio director de la consultora Gas Energy.

De allí la necesidad de elaborar un Plan Nacional de Ductos porque "sin gasoductos no hay masificación", remarca el experto.

A fin de ayudar al ministerio en este esfuerzo, Gas Energy ha desarrollado una propuesta para "tener, cuando menos, un gasoducto hacia el sur y otro hacia el norte" al cabo de 10 años.

La idea, explica Luis Fernández, Managing Partner de la empresa consultora, consiste en construir ductos, tramo por tramo, ya sea mediante iniciativas privadas o mediante licitaciones públicas. Esto, al estilo de las líneas de trasmisión eléctricas, que continuamente licita Proinversión.

Sin embargo, Fernández advierte que para lograr este objetivo urge "armar primero la regulación", pues no existe una normativa que "facilite la construcción de ductos". Para eso, indica, hace falta implementar una 'tarifa estampilla' aplicada al transporte de gas, la cual permitirá que este llegue al mismo precio a los *city gate* de todas las ciudades, sin importar la distancia recorrida.

Bajo la lupa

Planes nacionales

Primer plan
El primer Plan Nacional de Ductos fue propuesto en el 2014 por Eleodoro Mayorga, entonces titular del Minem.

Más exploración
La idea ha sido retomada por el ministerio con el objetivo de impulsar la masificación y la exploración de este hidrocarburo.

ESAN



El MBA de ESAN tiene 220 promociones graduadas desde su fundación.

ESAN espera crecer 25% en posgrados

Expansión. Este año inician 4 nuevas maestrías y el próximo comienza su nuevo programa de internacionalización.

La globalización ha llevado a las empresas a buscar ejecutivos con capacidades para desenvolverse en el mercado exterior. Bajo esta línea, ESAN Graduate School of Business mantiene los objetivos de desarrollar propuestas de internacionalización para sus estudiantes con un nuevo programa realizado 100% en inglés, el cual comienza el próximo año.

Se trata del 'International Master Business Administration Program' (IMBA), que según el director general de Maestrías, Jorge Merzthal, "será un programa único en el Perú, que compite a nivel mundial y a nivel regional". La mitad de sus profesores cuentan con un PHD en reconocidas universidades anglosajonas y europeas como Florida International, Arizona State University, Pen State, etc. El otro 50% serán docentes internacionales de universidades como Harvard, Nottingham, Duke University, etc.

El IMBA será presencial y comenzará en enero de 2026; sin embargo, desde septiembre y hasta mediados de diciembre de este 2025, quienes participen tendrán la opción de tomar un programa propedéutico a modo de preparación para las clases internacionales.

NUEVAS MAESTRÍAS

Este 2025 también incrementa su portafolio de maestrías a 20 propuestas, de las cuales cuatro son nuevas e inician el segundo semestre de este año: Construcción, Minería, Gestión Deportiva, y Tecnología de Información con aplicación de inteligencia artificial.

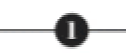
Serán semipresenciales y se espera que contribuyan con al menos el 8% del 25% que piensan crecer este 2025. "El 2024 crecimos casi 30%. Después de la pandemia, (el crecimiento) ha sido exponencialmente vertical", refirie Merzthal a Día 1.

PING PONG CON ...

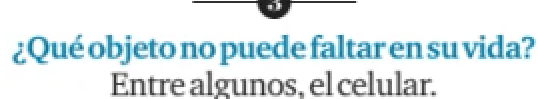
Willard Manrique
CEO del Grupo Crossland

"Auténticamente, somos un país de emprendedores"

El CEO del Grupo Crossland cuenta que suele practicar boxeo por las mañanas. A él le gustaría cenar con un ex CEO de Fórmula 1, como Bernie Ecclestone.


1
¿A qué hora se levanta y qué es lo primero que hace?
Despierto a las 6:30 a.m., me enfoco y practico boxeo.

2
De los libros que has leído, ¿cuál recomendaría?
'Die with Zero', libro del gestor de fondos, empresario y jugador de póker, Bill Perkins. Vale la pena repensar la forma de entender el dinero.


3
¿Qué objeto no puede faltar en su vida?
Entre algunos, el celular.

4
¿Cine o teatro?
Cine, pero poco.

5
¿Qué aplicativos no pueden faltar en su celular?
WhatsApp, Podcasts y ChatGPT.

6
¿Netflix, Amazon, HBO, Apple, Disney?
YouTube Premium, mucho. Análisis, información empresarial, casos, documentales, entre muchas cosas por explorar.

7
¿El auto de sus sueños?
Un Corvette Stingray.

8
¿Destino favorito en vacaciones?
Roma.

9
¿Qué deporte practica?
Desde hace varios años box y tenis.

10
¿Cocktail o trago favorito?
Cerveza.

11
¿Cuál es tu restaurante favorito?
Nuestro Limaná.

12
¿Un lugar en el que quisiera estar para relajarse y trabajar a la vez?
Mi casa. Es un buen espacio para hacer muchas cosas. Trabajar es una de ellas.

13
Descríbase en 3 palabras
No es tan difícil: Bromista, enfocado y curioso.


14
¿Tiene algún talento oculto?
Jugar e-Football en Play Station 5.*

JESÚS SAUCEDO



15
Una frase que lo/la defina
"Que tus decisiones reflejen tus esperanzas, no tus miedos", de Nelson Mandela.

16
¿Qué compañía es una inspiración para usted?
Mambo. La viva muestra que uno puede divertirse trabajando.

17
¿Con qué referente de su rubro le gustaría cenar?
Con Bernie Ecclestone, ex presidente y ex CEO de la Fórmula 1.

18
¿Quién le dio el mejor consejo y cuál fue?
Miguel Ferré, ex director general del PAD: "A los buenos siempre les va bien".


19
¿Una decisión empresarial que cambiaría?
Entre algunas, cerrar una subsidiaria en Chile.

20
¿Qué pregunta clave haría para contratar a alguien?
¿Cuál ha sido el mayor problema que has logrado resolver y cómo?


21
¿Cuál es su mayor orgullo?
Mis hijos, sin lugar a dudas.

22
¿Cuál es el gran tema del que no se habla en los medios?
Considero que definir y comprometernos a ejecutar un plan país; la necesidad de unirnos en la construcción de un Perú de largo plazo.

23
¿Cuál es la principal virtud de los peruanos?
Auténticamente, somos un país de emprendedores.


24
¿Y su principal defecto?
Nos falta tomar consciencia de la importancia de cumplir las normas en beneficio de todos. Pensar en el otro.

MUNDO MANAGEMENT



BEN SCHNEIDER
PhD en Administración de Empresas, empresario y director del MBA de Pacífico Business School

GERENCIAR ENTORNOS DE ALTA VOLATILIDAD

Desde el inicio del milenio, descontando algunos episodios aislados, hemos vivido en un mundo caracterizado por contar con una geopolítica sin mayores sobresaltos, además de una sorprendente macro estabilidad, intereses bajos y mercados crediticios en expansión. Durante este periodo, afloraron cinco tendencias en los negocios: abundancia de capital, globalización, reducción de costos del transporte, y amplio acceso a capital humano. En este entorno, las empresas entendieron la importancia de moverse rápido y adaptarse con lo que lograron generar valor y destacarse, según lo explican Dunigan O`Keeffe, Karen Harris y Austin Kimson de la prestigiosa consultora Bain & Co. Sin embargo, hemos ingresado a una nueva era que obliga a un cambio de enfoque. Estamos en la era de la post globalización, que requiere dispersión geográfica en las operaciones, racionalización financiera y un acceso cada vez más complicado al capital humano capacitado. Aunado a esto, una geopolítica de alta confrontación y realineamiento estratégico. Para seguir generando valor, los líderes empresariales deben enfocarse en dos competencias claves: "prospectiva" y "resiliencia". La disrupción en múltiples frentes hace difícil el formular estrategias basadas en experiencias pasadas. Se requiere hacer una introspección sincera en cuanto a nuestra situación actual, cuáles son nuestras principales vulnerabilidades y determinar a qué riesgos estamos expuestos. Sobre esta base, definir en qué tipo de proyectos invertiremos. Para ello, será necesario potenciar en primer lugar nuestra capacidad de predicción. Esto pasa por manejar técnicas de "prospectiva", generando escenarios y midiendo riesgos y beneficios en cada caso. La segunda competencia es la "resiliencia", entendida como la capacidad proactiva y reactiva para enfrentar 'shocks', disrupciones severas y poder retomar el curso de nuestras operaciones en el menor tiempo posible, al menor costo, y salir fortalecidos. Con la "resiliencia" lograremos potenciar nuestras competencias de adaptabilidad que nos permitirán reaccionar más rápido que nuestros competidores. Esta necesidad se vuelve más crítica mientras más volátil es el entorno. La disrupción en múltiples frentes ha llegado para quedarse y quienes no se preparen en actualizar la forma de gerenciar sus empresas, quedarán rezagados.

"Para seguir generando valor, los líderes empresariales deben enfocarse en prospectiva y resiliencia"